

L'Assurance Crédit et la Crise Economique

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le 6 Juin 1935, à 14 heures

PAR

Robert BONNET

Diplômé de l'Ecole des Sciences Politiques

JURY DE LA THÈSE

Président : M. OUALID, professeur

Suffragants $\left\{ \begin{array}{l} \text{M. NOGARO, professeur} \\ \text{Maurice PICARD, professeur} \end{array} \right.$

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^e et Ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

1935

Tous droits réservés



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41551625_0031

THÈSE DE DOCTORAT

***La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses :
ces opinions doivent être considérées comme propres
à leurs auteurs.***

L'Assurance Crédit et la Crise Economique

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le 6 Juin 1935, à 14 heures

PAR

Robert BONNET

Diplômé de l'Ecole des Sciences Politiques

JURY DE LA THÈSE

Président : M. OUALID, professeur

Suffragants { *M. NOGARO, professeur*
 { *Maurice PICARD, professeur*

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Maresq et C^e et Ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'État et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

1935

Tous droits réservés



A MON PÈRE

A MA MÈRE

R. B.

INTRODUCTION

« *Essai d'une nouvelle théorie pour appliquer le système des assurances aux dommages des faillites* », tel est le titre d'une brochure publiée à Livourne en 1839 par Sanguinetti. Deux années auparavant, aux Etats-Unis, un monsieur Haskins rêvait lui aussi d'assurer le crédit commercial et soumettait un projet de constitution d'une société d'assurances spécialisée au public américain. Le krach des mers du Sud avait attiré, au début du XVIII^e siècle, l'attention des exportateurs anglais sur les dommages importants que pouvaient subir les portefeuilles d'effets de commerce à la suite d'une poussée spéculative d'expansion.

Un projet d'assurance obligatoire des créances commerciales avait d'autre part été proposé par un professeur de Hambourg Bürch vers 1770, mais semble n'avoir pas été sérieusement examiné tandis que Law, dans ses publications, effleurait la question.

Il y a, dans la première moitié du XIX^e siècle le sentiment d'un besoin, d'ailleurs fort limité à cette époque, de marchés étroits et de relations commerciales de caractère nettement personnel : des esprits curieux cherchent à poser les termes d'un problème nouveau à la perspicacité des assureurs plutôt qu'à passer aux

réalisations immédiates. Alauzet, dans son *Traité des Assurances* paru en 1844, consacre un chapitre aux applications nouvelles du contrat d'Assurance parmi lesquelles les « assurances de solvabilité », qui, ajoute-t-il, « n'ont été jusqu'à présent pour ainsi dire connues qu'en théorie ». L'insolvabilité des débiteurs constitue un « grand fléau » : l'effet qui entre dans le portefeuille d'un négociant, comme tous les autres éléments de son patrimoine commercial, immeubles ou marchandises, est soumis à un risque : l'éventualité de non règlement à l'échéance, la perte définitive ; le négociant subira un dommage, qu'il soit porteur de l'effet ou qu'il doive le rembourser à son cessionnaire. Le crédit est le fondement de tout négoce : il importe donc, par une prévision individuelle ou une prévoyance collective, de remplacer le « vague » et « l'incertitude, l'aléa en un mot, par une fixité inébranlable » et une « sécurité sans borne » grâce à « une application bien entendue du contrat d'assurance : voilà une révolution bienfaisante dans les institutions commerciales » et « les transactions acquerront une certitude favorable à leur développement et les catastrophes provoquées par une insolvabilité seront prévenues ». Il prévoit, en outre, la survenue des sinistres « au cours d'une de ces crises périodiques » dont il a été le témoin, le danger de l'introduction de l'assurance dans les relations civiles où le crédit n'est ni nécessaire ni bienfaisant. Enfin il s'élève contre une répartition obligatoire des pertes, jumelée avec l'impôt des patentes car, dit-il, « le négociant sait où sont ses intérêts et ce qu'ils exigent ; il n'est négociant qu'à ce prix : laissez-le donc libre d'agir comme il l'entend ».

La grande période de fermentation économique qui s'étend des « années 1848 » à la guerre de 1870,

va voir les premières tentatives à la recherche d'une formule technique permettant une exploitation viable de la branche. Des poussées spéculatives répétées, manifestations de profondes transformations politiques, commerciales, industrielles et aussi des grands progrès techniques précipitent le mouvement. On abandonne les discussions théoriques pour la prise de mesures positives. La formule sociétaire qui se substitue à la responsabilité patrimoniale et individuelle, la technique industrielle nouvelle, l'extension des marchés, la notion d'une économie à phases alternantes et rapprochées, provoquent un effort de création et d'organisation, œuvre de cet esprit d'entreprise si caractéristique du milieu du siècle.

Les dangers croissants qui menacent toute créance démontrent la nécessité d'une technique réparatrice ; une insuffisance générale de crédit pousse à la recherche de nouvelles formules financières. Le jeu de l'économie a lieu dans un cadre nouveau : ce sont des années de révolution économique. Et les créations éphémères se succèdent sur le continent et en Grande-Bretagne ; elles sombrent rapidement pour des motifs qui ne se rattachent pas tous à la nature du risque pris en charge. Les bases théoriques et techniques s'élaborent peu à peu, mais feront nettement défaut jusqu'en 1893, date vers laquelle cette évolution se cristallisera sous la dénomination de « système Anglo-Hambourgeois ».

Les premiers essais furent faits, en France, par la firme Maillet qui créa successivement : *L'Union du Commerce et l'Assurance du Crédit et du Commerce*, en 1845 et 1846. Puis ce sont : *La Sécurité Commerciale* (1848), *Le Crédit Commercial* (1855), *Le Ducroire* (1857), *L'Assurance Commerciale contre les*

pertes d'argent (1892), *Le Commerce* ; une mutuelle à prime fixe, *L'Europe Commerciale* (1884).

Toutes ces sociétés, à capital restreint, prenaient en charge les risques les plus divers, depuis les hypothèques jusqu'aux commandites ; leurs règles techniques étaient des plus variées et tendaient beaucoup plus vers la banque et le financement que vers des méthodes d'assureur, quand leurs opérations ne prenaient pas une allure spéculative ; ducroire, aval, forfait d'escompte étaient leur mode d'opérer. Les clauses restrictives de leurs contrats ou la faible valeur de leur signature rendaient difficile le financement des transactions assurées. La technique de leurs polices, très variée, n'était qu'une recherche vers une formule satisfaisante. Elles ne pratiquaient ni le renseignement ni la réassurance. Débordées par les mauvais risques avec des primes très insuffisantes, avec un nombre d'assurés réduit, elles menaient bientôt une vie difficile et tombaient sans bruit. Les manuels ou dictionnaires d'assurance qui s'étaient interrogés sur la nouvelle branche, ne vont même plus en parler : c'est l'oubli à peu près complet, avec quelques mauvais souvenirs... Pourtant, l'une de ces sociétés, La Sécurité Commerciale, eut, pour l'exercice 1852, 1868 assurés qui assuraient 402 millions de transactions, moyennant une prime de 2 millions.

En Grande-Bretagne, un peu plus tard, des sociétés spécialisées comme la Solvency Mutual Guarantee (1853), la Mercantile Guarantee Insurance (1856), ou la Securities Insurance Company et d'autres, ou des compagnies existantes qui s'adjoignent un portefeuille Crédit, conduisent de véritables exploitations bancaires ne tardent pas à cesser leurs opérations.

Le passage de l'Allemagne à la grande industrie provoque aussi de 1850 à 1870 diverses tentatives, de

caractère spéculatif et sans vues d'avenir : en 1856, à Berlin, se fonde L'Erste Deutsche Kredit Versicherungs Gesellschaft, une mutuelle ; puis deux sociétés se forment, l'une à Magdebourg, la Magdeburger Kredit Versicherungs Gesellschaft et, à Cologne, la Kölnische Kapital und Kredit Versicherungs Gesellschaft, toutes deux au capital de 10 millions de talers. Leur objet était très large : l'assurance contre les pertes d'argent en général, qu'il s'agisse de transactions commerciales, de prêts ou de crédits financiers.

1870 marque la stagnation de l'activité des compagnies survivantes et l'arrêt dans l'effort de création de sociétés nouvelles : le commerce et l'industrie ont pu s'adapter aux circonstances économiques ; les échecs successifs ont découragé ; les polémiques sur le caractère assurable du risque Crédit se sont multipliées. Pourtant un effort réalisateur a été effectué, si les méthodes de choix des risques, les règles d'une technique satisfaisante n'ont pas été encore déterminées.

Mais la position technique de la nouvelle branche, au regard du phénomène crise ne s'est nullement précisée.

L'enthousiasme de William L. Haskins n'avait pas été contagieux et c'est seulement en 1885 que les premières autorisations sont accordées dans les états de New-York, de New-Jersey, Louisiana. Une tentative à New-York s'avère infructueuse. Une première compagnie, The United States Credit System, de 1887 était très touchée par la dépression de 1893, liquidée en 1898.

L'American Indemnity, fondée en 1891, subit elle aussi de telles pertes au cours de la panique de 1907, que le Bureau des Assurances de New-York requiert sa réorganisation : son capital fut réduit en 1909 de \$ 1 million à \$ 350.000.

La Océan Accident and Guarantee et la London Guarantee and Accident prennent position sur le marché américain en 1895 et 1905, tandis que la National Surety C. Y. l'exploite comme branche accessoire. Si, au début, les méthodes sont bancaires et les risques mal évalués comme en Europe, bientôt apparaît la technique qui fait la base de l'Assurance Crédit moderne, c'est-à-dire limitée aux risques commerciaux, réglant les dommages à l'insolvabilité définitive du débiteur, fondée sur le renseignement.

L'éclipse, en Europe dure jusque vers 1890 : peu de créations nouvelles, un certain nombre de projets seulement au cours de la période 1870-1890.

Mais les règles d'exploitation se trouvent bientôt codifiées dans le système « Anglo-Hambourgeois » : les polices de l'United States Credit System tracent la voie, puis l'Océan Accident and Guarantee travaille d'après les mêmes principes qu'elle diffuse en Europe et spécialement en Allemagne : l'avenir dit-on à cette époque, c'est la Police Anglaise.

Les clauses inscrites dans les contrats prévoient la couverture du chiffre d'affaires total. Les pertes anormales seules font l'objet de l'assurance. Une participation obligatoire à tout risque est prévue et les règlements s'effectuent à l'insolvabilité définitivement constatée.

En quelques années se développent l'Hanseatische See und Allgemeine Versicherungs Gesellschaft (1885), qui recueille d'ailleurs en 1903 le portefeuille de l'Océan, après les pertes sensibles subies par cette dernière sur le marché allemand, et la Globus de Hambourg qui l'exploite comme branche accessoire, depuis 1898.

En Angleterre, l'Excess Insurance depuis 1894 tra-

vaile d'après ces principes, tandis que les Lloyds émettent quelques polices autour de 1896.

Une société Franco-Belge, le Lloyd Commercial, la Fédérale de Zurich, à partir de 1911, ainsi que la Kompass en Autriche, mettent en œuvre le système Anglo-Hambourgeois, non sans d'ailleurs quelques variantes et quelques perfectionnements de détail.

En 1913, un petit nombre de sociétés exploitent la nouvelle branche d'après des principes reconnus bons ; leurs moyens d'action sont faibles, leur activité est limitée au marché intérieur et l'encaissement des primes réduit. Leurs vues ne sont pas sensiblement différentes de celles des premiers fondateurs : vendre de la sécurité, accessoirement procurer du crédit.

On peut prévoir un développement normal de la branche ; le perfectionnement des bases statistiques et des sources de renseignement apparaissent désirables. Herzfelder, dans le « *Zeitschrift für die Gesamte Versicherungs Wissenschaft* de 1913 (p. 25), oppose les faits aux discussions d'école : L'American Credit Indemnity, l'Ocean, la London Guarantee and Accident aux Etats-Unis, l'Excess Insurance en Grande-Bretagne, l'Eigdnossische en Suisse, la Globus fonctionnent.

L'Etat Allemand avait déjà encouragé l'Hanseatique et la Globus ; en 1917, sous l'égide de la compagnie La Münchener, la Globus passe son portefeuille à une compagnie nouvelle créée à Berlin. A la même époque, coïncidence curieuse, la British Trade Corporation créait la Trade Indemnity et prenait la suite de l'Excess Insurance. L'Etat allemand aidait les compagnies Crédit, parce qu'instrument utile pour l'exportation : la conviction générale que l'après-guerre serait une gigantesque lutte commerciale faisait accomplir

à ces deux grands rivaux sur les marchés d'exportation, deux démarches parallèles.

Dans les années qui suivent les hostilités, comme le dit une brochure de la Nationale « l'effort de réparation, la lutte contre la concurrence étrangère, la recherche de nouveaux débouchés réclament en effet un tel mouvement de capitaux que seuls d'énormes découverts accordés par les détenteurs de fonds ou de marchandises et constamment renouvelés, permettent de faire face à de pareils besoins... Les risques se sont singulièrement aggravés depuis la guerre... Les opérations de crédit tendent à devenir si hasardeuses que, trop souvent, faute d'être étayées par des garanties suffisantes, elles sont pratiquement irréalisables, alors qu'au contraire les besoins de crédit sont plus importants et plus puissants que jamais ».

Les conditions économiques créent des besoins urgents : c'est dans deux buts parfois connexes que les créations vont se multiplier dans tous les pays ; l'après-guerre pose des problèmes de financement encore inconnus et l'Assurance Crédit paraît un instrument adéquat à la lutte commerciale pour la conquête des nouveaux marchés : l'Assurance Crédit est une aide à l'exportation.

Enfin, le besoin traditionnel de sécurité est encore plus impérieux que jamais. Mais les deux préoccupations fondamentales des créations d'après-guerre sont : financer et exporter ; l'assurance, instrument de prévoyance, va être détournée de sa destination ; bien des déboires vont survenir, il ne faut pas chercher ailleurs leur origine.

Ce sont tout d'abord des créations par de grosses compagnies existantes ou par des konzerns, dans un but nettement lucratif, de filiales spécialisées dans le Crédit. Un besoin général est ressenti, elles vont

s'efforcer d'y satisfaire non sans aspirer à des profits industriels et à des soldes bénéficiaires.

Les Compagnies La Nationale créent, au capital de 10 millions entièrement versé, La Nationale, compagnie d'Assurances Crédit et de réassurance de toute nature. Le groupe des Urbaine fonde, en 1924, l'Urbaine Crédit, compagnie anonyme d'assurances contre les risques du Crédit. Les conseils d'administration ont un très grand nombre d'administrateurs communs avec les groupes créateurs d'affaires et les sociétés de dépôts. On doit remarquer aussi l'adjonction de représentants des grandes banques. Tout en s'efforçant de rendre des services à l'économie, elles se préoccupent d'une exploitation bénéficiaire. Ainsi, au rapport du Conseil d'Administration à la première assemblée des actionnaires de l'Urbaine Crédit, on lit : « Les résultats... nous paraissent justifier suffisamment la constitution de notre entreprise et témoigner de ce que nous pouvons attendre des exercices ultérieurs ».

En 1928, le Konzern Vaterlandische und Rhenania fondait la Vaterlandische Kredit Versicherungs A. G. de Berlin, au capital de R.M. 400.000 élevé par la suite à 4.000.000 dont 1.300.000 versés : fondation effectuée dans des conditions analogues aux deux sociétés françaises précitées. Mais une exploitation de deux années démontra la nécessité de renforcer son capital et d'obtenir l'appui des banques et d'autres compagnies d'assurances pour l'extension de ses relations d'affaires en général et de ses possibilités de réassurance en particulier. L'augmentation du capital de R.M. 4 millions à R.M. 8 millions fut souscrite à la valeur nominale par la Deutsche Bank, la Dresdner Bank, la Colonia de Cologne, la Schlesische Feuer Versicherungsgesellschaft de Breslau, et la Nordstern dont les représentants vinrent renforcer le Conseil

d'Administration. Un agio de 7 1/2 % fut versé et les actions libérées du quart.

Vers 1924, en France, on vit la plupart des grandes compagnies d'Assurances marquer dans leurs comptes rendus annuels leur volonté de s'intéresser à la nouvelle branche, soucieuses de ne pas se laisser distancer. Elles créent des services spéciaux ou des filiales autonomes, tels le Zénith ou les Assurances Générales de Crédit : tendance d'ailleurs sans lendemain qui portait intérêt surtout au financement du marché intérieur et y voyait un emploi avantageux de trésorerie. Mais les services d'Assurance Crédit parurent bien difficiles à créer et lourds à exploiter ; la concentration apparut une nécessité, une courte expérience probablement coûteuse fit le reste.

Vers la même époque, la Trade Indemnity, devenue indépendante en 1919, voyait ses possibilités générales considérablement augmentées par la souscription d'une augmentation de capital par les grandes Compagnies Britanniques représentées maintenant au Conseil (Prudential Royal Exchange, Atlas, Union Corporation, Yorkshire, London and Lancashire, Commercial Union).

La Hermès renforçait aussi sa position sur le marché allemand par une entente avec l'Allianz, dont le Directeur Général est membre du Conseil, où sont également représentées des banques privées, la Darmstädter und National Bank et la Dresdner, tandis que la compagnie fondatrice, la Munchener Rückversicherungsgesellschaft continuait à lui assurer son concours.

Branches de compagnies puissantes, à capital élevé Vaterlandische 8.000.000 R. M., Hermès 5.000.000 R. M., Trade Indemnity 250.000 livres, Nationale et Urbaine (10 millions) et renforcées par la constitution de réserves grâce à des primes d'émission (Nationale

2 millions) jouissant de leur réputation, de leurs relations d'affaires sur le territoire national et à l'étranger, de possibilités étendues de réassurance : voilà les premières créations d'après-guerre.

Une compagnie anglaise, comme jadis l'Ocean, la Trade Indemnity avec son Président, M. Heath et son Directeur, M. Sparn, gardienne, en même temps d'ailleurs que la Hermès, des traditions Anglo-Hambourgeoises, travaille à l'expansion de la branche dans le monde : ainsi les Anglais s'intéressent à la fondation de l'Urbaine Crédit et sont représentés au Conseil de la nouvelle société (1924) ; de concert avec la Hermès, la Dresdner Bank, et certains éléments suisses et de l'Amsterdamche Bank, la Trade fonde en 1925 à Amsterdam la Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij au capital de 2 millions de florins. Les fondateurs se préoccupent d'ailleurs beaucoup des relations bancaires et la Société Générale, le Crédit Industriel et Commercial, le Crédit du Nord, la Banque de Paris et des Pays-Bas accordent leur concours.

Les compagnies existantes étendent leur activité sur les marchés voisins : ainsi l'Urbaine Crédit a un agent général pour la Belgique et le Luxembourg, tandis que la Hermès accorde l'exclusivité à un courtier d'Anvers. La Vaterlandische constitue même une filiale hollandaise à Rotterdam. Ces compagnies provoquent et aident des créations dans de nombreux autres pays où les milieux commerciaux comme les services officiels s'attachent à réaliser l'exportation devenue nécessaire par suite de la terminaison de leur propre reconstitution intérieure et du retour de leur monnaie à la stabilité ; il faut garder les marchés conquis et les aider à d'autres conquêtes.

Des réalisations privées, comme l'Assurance Française de Crédit, certes devancent des projets de ten-

dance étatiste, mais le problème de l'assurance crédit, vers de véritables solutions nationales, évolue :

Sous l'inspiration directe ou indirecte des états, avec l'aide des grandes compagnies d'assurances et sous le patronage des plus hautes autorités du commerce et de l'industrie, des représentants des grandes banques, des fondations qui ne considèrent la pratique du marché intérieur que comme un instrument de compensation des risques se multiplient rapidement dans les pays exportateurs : ce qui n'exclut pas d'ailleurs une collaboration avec les compagnies étrangères et une imitation parfois très étroite de leurs principes d'exploitation.

Vers 1927 et 1928, les problèmes d'exportation ont une base unique : faire du crédit, faire du dumping de crédit ; l'Assurance Crédit est le moyen de financement nouveau du marché extérieur. Les industriels et commerçants, inquiétés par cet auxiliaire nouveau de la concurrence étrangère, discutent les avantages, l'efficacité de cette nouvelle assurance ; les services officiels des ministères intéressés étudient ces questions et bientôt, dans chaque pays, le vœu unanime est : créer un organisme analogue à celui qui fonctionne chez nos rivaux sur les marchés d'exportation.

D'autre part, les assureurs Crédit, sous la direction de la Trade Indemnity ont adopté une politique de Compagnies sœurs, dont elles provoquent la création et aident les débuts. Ainsi s'exprime le premier rapport de la Société Française d'Assurances pour favoriser le crédit : « En présence d'un problème national dont la solution devenait chaque jour plus urgente, un certain nombre de Compagnies d'assurances et de réassurances, dont quelques-unes pratiquaient déjà la branche Crédit, ont résolu de s'unir pour tenter de le résoudre, et cela sous la forme d'une Société entière-

ment privée, mais disposant des moyens d'action particulièrement étendus que devaient lui conférer l'autorité morale des Compagnies actionnaires, leur expérience ancienne, leurs possibilités de réassurances et de renseignements, enfin les ressources mises en commun... C'est ainsi qu'a été constituée la S. F. A. F. C., non sans que ses fondateurs se fussent assurés au préalable que cette création entraînait dans les vues du Gouvernement. Et il n'est pas inutile, à ce propos, de constater que le ministère du Commerce s'est montré favorable, dès le début, à une institution d'intérêt général destinée à combler en partie une de nos lacunes les plus graves en matière de crédit et présentant à la fois les avantages d'une gestion purement privée et les garanties d'un véritable consortium national. Le but essentiel de notre Société était donc l'assurance des crédits à l'exportation... Notre Société ne pouvait sans imprudence s'y cantonner exclusivement... Dès l'origine, il nous parut donc indispensable qu'usant de la faculté que lui avaient laissée ses statuts, elle pratiquât en même temps... l'assurance des Crédits intérieurs ».

C'est un groupe de onze puissantes Compagnies françaises et suisses qui constituèrent la Société précitée au capital de 15 millions, dont un quart versé, répondant ainsi à l'appel du Gouvernement. Elles sont membres du Conseil d'administration et leurs représentants se réunissent en un Comité de Direction : c'est un sacrifice très net demandé aux Compagnies françaises, en faveur de l'expansion nationale, mais qui barrait la route aux projets d'étatisation partielle ou totale de l'Assurance Crédit Française.

En Tchécoslovaquie, quatre Compagnies : Assurance Mutuelle de la Ville de Prague, Moldavia Generali, Securitas, Slavia, fondent, avec l'aide surtout techni-

que de la Hermès, représentée au Conseil d'administration, la Société Tchécoslovaque d'Assurance Crédit au capital de 4 millions de couronnes.

Après bien des négociations, une Compagnie belge d'Assurance Crédit s'organise en juillet 1929. Son capital est de 17.000.000 de francs belges. Son Conseil d'administration est composé des représentants des principales branches industrielles : textile, construction mécanique, électricité, de banques d'exportation, des sociétés de dépôt, et du grand groupement économique : le Comité Central Industriel Belge. C'est la création des forces représentatives de l'économie belge industrielles, commerciales et bancaires ; le rôle des Compagnies d'Assurance semble réduit.

Il faut enfin attirer l'attention sur les caractéristiques des créations italiennes et espagnoles, où l'emprise étatique se manifeste directement : les nécessités d'un financement toujours plus facile et plus large de l'exportation vers les marchés les plus neufs croissent constamment ; les perspectives bénéficiaires apparaissent faibles. Les services officiels cherchent à conjuguer leurs efforts avec des groupements privés, car « inciter » ou « approuver » ne sont plus des moyens d'action suffisants : il faut aider. Le principe d'une gestion commerciale et d'une collaboration internationale subsiste. Cependant l'intervention de l'Etat change nettement la conception du risque normal, du risque susceptible d'une prise en charge commerciale : on glisse vers l'acceptation d'affaires déficitaires par principe. Les statuts prennent l'allure de chartes limitatives : l'objet essentiel est assurer le crédit à l'exportation.

Après un échec (3), l'initiative de l'Istituto Nazionale per l'esportazione conduisit, en 1927, à une créa-

tion appuyée par les plus grandes banques italiennes (Banco di Roma, Credit Italiano, Banque Commerciale de Milan, Banque de Crédit de Milan), des principales Compagnie d'assurance et particulièrement de l'Instituto nazionale delle Assicurazioni, par l'intermédiaire duquel l'Etat italien se trouve représenté : c'est la Societa Italiana di Assicurazione Credito, au capital de 17 millions de liras, dont 5.084.000 versées. 4 millions d'actions furent souscrites par les banques, 9 par la Fédération des Compagnies d'Assurances, 4 par l'Instituto nazionale delle Assicurazioni.

Les statuts de la Banco Exterior d'Espagne prévoyaient la constitution d'une Compagnie d'Assurance Crédit : En 1929, fournissant un tiers du capital, elle fondait, de concert avec vingt-six Compagnies d'assurances qui souscrivaient les deux autres tiers, la Compania Española de Seguros de Credito y Caucion. Le cadre de son activité est strictement précisé par la section II du décret du 6 août 1928, qui établit un régime de véritable collaboration. L'objet social et les conditions d'exploitation sont tournés vers un seul but : créer un instrument d'expansion nationale.

Une étude rapide des statuts va démontrer qu'il s'agit d'une nouvelle formule d'établissement privilégié.

L'art. 2 précise « L'objet fondamental de la Compagnie consiste à réaliser des opérations d'assurance et de réassurance crédit qui se rapportent à l'exportation » et l'alinéa suivant soumet à une autorisation préalable du Ministère du Travail l'exploitation d'un portefeuille d'assurance crédit intérieure et de cautions.

L'art. 4 soumet au contrôle et à l'approbation des

représentants de l'Etat, les relations avec les Compagnies similaires étrangères et notamment l'acceptation de risques en réassurance.

Le capital, 6 millions de pesetas, en mille actions libérées du quart, est souscrit pour un tiers par la Banque Extérieure d'Espagne et deux tiers par les Compagnies d'Assurances ; des dispositions statutaires veillent à ce que le capital reste aux mains des Compagnies nationales.

Un Conseil d'administration de douze membres est constitué par six représentants désignés au vote secret par les actionnaires des compagnies participantes, mais désignés dans l'acte de fondation par celles-ci, deux représentants désignés par la Banque Extérieure d'Espagne avant l'Assemblée générale, un représentant du Conseil supérieur des Chambres de Commerce, d'Industrie et de Navigation et trois représentants de l'Etat désignés respectivement par le Ministère de l'Intérieur, des Affaires Etrangères, du Travail et de la Prévoyance sociale.

Il élit un président, deux vice-présidents et un secrétaire — qui jusqu'ici ont toujours été des assureurs — et délibère valablement avec un quorum égal à la moitié des membres avec voix prépondérante du président.

A l'Assemblée générale des actionnaires, les représentants de l'Etat disposent d'un droit de vote équivalent au douzième de celui des actionnaires représentés.

Le représentant des Chambres de Commerce peut assister aux Assemblées avec droit de vote.

La Compagnie a joui d'exemptions fiscales à sa création.

Lorsque les bénéfices excèdent 8 %, la moitié de l'excédent revient à l'Etat. Une participation du personnel aux bénéfices est prévue par les statuts : ce sont bien là les caractéristiques d'un établissement privilégié.

Sur divers points la représentation de l'Etat dispose d'un droit de vote décisif, sauf approbation tacite du Ministre de l'Intérieur : c'est le droit de veto.

Les opérations doivent concerner uniquement des articles produits en Espagne ; l'Etat participe pour moitié aux primes et aux pertes ; les pertes dites extraordinaires, 150 % de l'encaissement de primes, sont couvertes par lui. Un prélèvement de 10 % sur les bénéfices nets vont à une réserve.

Le décret de 1928 se préoccupe aussi d'une gestion commerciale, à l'instar de celles des autres Compagnies similaires.

Pour les risques dits spéciaux, la Compagnie agit comme mandataire de l'Etat.

Cette évolution vers des Compagnies tournées uniquement vers l'exportation et vigoureusement soutenue par les Etats, se termine avec la fondation de la Compania Española de Seguros de Crédito y Caución.

Un projet de création d'une Société Nationale, au capital de 100 millions de Zlotys, ne fut pas réalisé en Pologne.

Des Sociétés privées ou semi-officielles pratiquent, en 1929, l'Assurance Crédit dans les principaux pays d'Europe : les événements, la chute des cours, du commerce international et des monnaies, la réglementation de la circulation des capitaux et des marchandises, la psychose de crise font de l'Assurance-Crédit, même subventionnée, un instrument à peu près impuissant.

A défaut de tels Instituts, dont l'opportunité de création est discutable et la création elle-même particulièrement difficile — ne serait-ce que pour la réassurance —, les services officiels de chaque pays organisent directement des systèmes d'encouragement qu'ils espèrent provisoires.

CHAPITRE PREMIER

L'ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE CREDIT

A Londres, en décembre 1926, sur l'invitation de la Trade Indemnity Company et de son président, M. C.E. Heath, se réunissait la première Conférence internationale des Assureurs Crédit. Dix-huit pays étaient représentés. De nombreuses Compagnies d'Assurance Crédit y prenaient un premier contact et décidaient « la création d'un organisme permanent et international pour servir de lien entre elles, pour développer dans une atmosphère de confiante collaboration leurs relations mutuelles et pour leur permettre d'étudier ensemble à des intervalles réguliers les questions concernant leur commune activité. Huit Compagnies pratiquant l'Assurance-Crédit en Argentine, en Autriche, en Allemagne, en France, en Grande-Bretagne, en Hollande, en Suède et en Suisse devaient procéder à la fondation et à l'organisation de cette association » (1). Le rôle particulièrement important joué par les assureurs anglais fut mis en lumière par la nomination de M. Heath, qui, de concert avec M. Spain, s'intéressait à la branche depuis 1892, à la présidence de l'Association.

(1) DESPREZ, Congrès de Paris, 1928.

Outre le discours du président, qui résumait les motifs de la réunion — nécessité d'un développement de l'Assurance Crédit sur une base internationale, utilité d'un échange mutuel des expériences et des méthodes, nécessité de l'organisation d'un service international de renseignements — divers exposés vinrent poser les termes des problèmes proposés par l'Assurance Crédit et, en quelque sorte, faire le point. Un exposé de M. Spain résuma les principes reconnus en la matière. Se joignant au rapporteur, M. de Rougemont insistait tout particulièrement sur la collaboration entre banquiers et assureurs crédit. Il en démontrait tous les avantages et se prononçait pour la généralisation des clauses dérogatoires, en leur faveur : dès l'abord la conception d'une Assurance Crédit « moderne » tournée vers le financement s'affirmait. D'autre part, l'utilité pour les assureurs crédit de disposer des services de renseignements des instituts bancaires, était soulignée par diverses interventions. La collaboration entre assureurs crédit faisait aussi l'objet des discussions et une motion que nous retrouverons plus loin était adoptée. Un membre du Parlement britannique se prononçait pour la couverture du risque politique par l'Etat. M. Spain, enfin, se déclarait opposé à l'Assurance Crédit d'Etat, si onéreuse pour le contribuable. La nomination d'une commission de huit membres mit fin à la conférence.

Association de sociétés libres, le Groupement était envisagé, par son initiateur, comme un instrument de conseil — une certaine pensée d'expansion dirigée sous certains égides n'étant probablement pas exclue —, de conciliation entre ses membres, c'est-à-dire entente sur un code de concurrence loyale et légitime à adopter ; de coopération, c'est-à-dire de lutte pour éluder la menace ou obtenir l'avantage dont bénéficiera la communauté ou le membre ; d'étude enfin des problè-

mes les plus urgents à résoudre et d'information mutuelle.

Les membres de la Commission nommée à Londres, en 1926, auxquels s'était jointe une Compagnie américaine, réunis à Paris en avril 1928, sur l'invitation de l'Urbaine Crédit, devinrent membres fondateurs de l'Association Internationale pour le développement de l'Assurance-Crédit, par l'adoption du projet de statuts qui leur fut soumis.

L'Association, dénommée en anglais International Credit Insurance Association, et en allemand Internationale Kredit Versicherungsvereinigung est constituée pour une durée de vingt-cinq années, et a son siège à Londres.

Elle a pour objet l'étude de toutes les questions relatives à l'Assurance Crédit et des mesures susceptibles de faciliter l'action commune de ses membres pour la sauvegarde de leurs intérêts et le développement de leurs rapports mutuels.

Deux catégories de membres la composent :

— les membres actifs : seuls peuvent l'être les Compagnies pratiquant l'Assurance Crédit ou les groupements ayant pour objet la constitution éventuelle d'une Assurance Crédit ;

— et les membres correspondants, qui ne sont astreints à aucune condition.

L'admission ou l'exclusion a lieu à la majorité des deux tiers de l'assemblée générale ou du comité exécutif : toute démission doit être notifiée trois mois avant la fin de l'exercice en cours. Toute candidature est présentée au secrétariat par l'intermédiaire d'un membre actif du pays du candidat.

Les membres actifs, représentés par un délégué, versent un droit d'entrée de 50 guinées, une cotisation annuelle de 25 guinées et les membres correspondants un droit annuel d'une guinée.

L'Association est administrée par ses membres actifs qui, lors de l'assemblée générale, élisent un président, deux vice-présidents, un secrétaire, un trésorier et un Comité exécutif de huit membres au moins et de douze membres au plus, choisis parmi les membres correspondants de l'Association ou les administrateurs ou les directeurs des Compagnies appartenant à l'Association.

Le Comité exécutif se renouvelle tous les deux ans par tiers : les membres sortants en sont indéfiniment rééligibles ; le Comité peut décider de tout ce qui n'est pas spécialement réservé à l'assemblée par les statuts.

L'assemblée générale, composée de tous les membres, se réunit une fois chaque année, au lieu et à la date fixés par le Comité exécutif. Seuls les membres actifs y ont droit de vote. La représentation par mandat écrit et signé à un membre actif est possible. Les décisions sont prises à la majorité : le quorum est la moitié des membres actifs.

Ses principales attributions sont la nomination du Comité exécutif, la ratification des admissions ou des exclusions, la modification des statuts, des droits d'entrée ou des cotisations, l'approbation des comptes, la discussion des questions touchant aux intérêts de l'Association.

Elle nomme des commissions chargées de l'étude de questions spéciales en collaboration avec le Comité exécutif et en étudie les rapports. Les décisions prises par l'assemblée, relativement à ces rapports, n'ont aucun caractère d'obligation pour les membres, mais constituent simplement des vœux.

Des modifications apportées aux statuts, au cours de la vie de l'Association, lui donnèrent une base plus large : la suppression des membres fondateurs et des membres permanents et l'admission de tous les mem-

bres actifs au Conseil exécutif, confient la direction de l'Association à toutes les Compagnies membres. L'intervalle entre deux assemblées fut porté à deux années : il ne fut pas toujours respecté d'ailleurs.

Au Congrès, M. de Rougemont communiqua quelques vues personnelles relatives à la tâche du Conseil exécutif et divisa celle-ci comme suit :

I. — Administration de l'Association : maintien des relations courtoises entre les membres et arbitrage qualifié en matière d'Assurance Crédit, Commission d'étude sur la base d'une coopération loyale.

II. — Réglementation des conditions d'assurance ; éventualité d'une concurrence, soit de tarifs, soit par l'insertion de clauses abusives : résistance collective. Utilité de polices-types et d'une certaine standardisation des polices sous réserves de besoins locaux ; danger d'une concurrence dans une branche jeune.

III. — Coordination des travaux des membres ; étude en commun des difficultés rencontrées, échange d'expérience et de connaissances. Pour les pays où n'existent pas de Compagnies : représentation collective par le Conseil.

IV. — Service des enquêtes : Centralisation des renseignements et leur diffusion ; information économique générale, questions juridiques, travaux statistiques.

V. — Protection des membres par la représentation collective vis-à-vis des débiteurs ou des pays débiteurs comme pour les difficultés techniques ou juridiques qui nécessitent des solutions internationales.

La discussion qui suivit ce rapport fut complétée par deux communications, l'une de M. Goenendaal, de la Nederlandsche, sur les principes d'établissement d'une police Crédit, l'autre de M. Stiebel, directeur de

la Svenska Kredit Forsäkringsaktiebolaget, sur les sinistres anormaux.

Mais les « deux questions présentant pour les sociétés un intérêt capital et immédiat » que les fondateurs avaient proposées à l'examen de l'assemblée générale, furent :

I. — Nature des relations pouvant exister entre deux Compagnies d'Assurance Crédit résidant en pays différents.

II. — Relations entre les Compagnies d'Assurance-Crédit et les banques.

Les délibérations se terminèrent, en ce qui concerne le premier point, par la nomination de quatre sous-commissions chargées respectivement d'étudier :

a) les principes fondamentaux à introduire dans les polices : la diversité des législations et des usages s'opposant à une uniformisation totale ;

b) le principe d'un bulletin spécialisé destiné à faciliter l'échange entre les membres de leur expérience pratique et de leur information économique et à aider à la vulgarisation de l'assurance des crédits ;

c) la création d'un bureau d'Evidenz, pour aider l'exploitation de l'assurance sur les marchés où ne fonctionne pas de Compagnie ;

d) la création d'un organisme de contentieux pour ces mêmes pays.

Le financement et ses modalités tinrent aussi une large place dans les débats du Congrès de Paris ; les Compagnies confrontèrent leur expérience et leurs solutions respectives : exclusion des clauses de déchéance et versement des indemnités après un délai fixe. De très nombreux représentants des instituts bancaires français assistaient au Congrès ; près de deux cents personnes étaient présentes, parmi lesquelles quarante délégués des banques françaises, dit le compte rendu

de la Trade Indemnity pour l'exercice 1928, qui ajoute que l'association de l'exploitation bancaire et de l'Assurance Crédit est « l'un de nos problèmes les plus importants pour nous », et se félicite des résultats obtenus en France.

Une fois de plus s'affirmait la tendance de l'Assurance Crédit moderne : être l'auxiliaire d'une large distribution du Crédit et se rendre aussi aux exigences d'une gestion bancaire traditionnelle.

La seconde assemblée générale tenue à Berlin les 3 et 4 juin 1930, marque probablement l'apogée du développement de l'Association. Tenue sous la présidence de M. C.-E. Heath, assisté du Docteur Kisskalt, directeur général de la Munchener Rückversicherungs Gesellschaft et président du Conseil d'administration de la Hermès, en présence de nombreuses délégations du commerce, de l'industrie et des banques.

Des sujets très importants furent traités par les plus hautes personnalités de l'Assurance Crédit mondiale. On assiste, dans les rapports, soit à l'élaboration d'une véritable doctrine de l'Association Internationale, sous le couvert de vues personnelles aux orateurs, soit quant à l'aboutissement des études entreprises un peu partout à une certaine codification des méthodes. soit quant à la mise au point de certains problèmes à la lueur d'événements récents. Des discussions entre les dirigeants des grandes Compagnies montrent un véritable effort de perfectionnement, mais aussi l'existence de divergences nationales assez nettes.

L'Association Internationale pour le développement de l'Assurance Crédit apparaît un organisme plein de confiance en lui-même et de vie, qui apporte au commerce international un instrument nouveau, plein de possibilités, sans méconnaître les difficultés d'ordre si divers qui jalonnent la voie à poursuivre. L'impres-

sion semble être confiante dans les progrès de l'économie et les vertus du système nouveau.

La base internationale sur laquelle s'est construite la nouvelle branche n'est même plus affirmée : c'est une chose toute naturelle. Son expansion ne fait pas de doute et ses tenants s'attachent à une politique d'évolution et d'amélioration constante.

Des rapports de M. Spain sur l'Assurance des Crédits à l'exportation, et de M. Berliner, directeur de la Kompass, sur « les frontières de l'Assurance-Crédit » furent lus et discutés au cours de la première journée, tandis que le lendemain les rapports des Banques et des Compagnies Crédit étaient étudiés par M. Strebel et M. Desbrosses, et le problème des ventes à tempérament par le directeur de la Hermès, le Docteur Herzfelder.

Une fois de plus, à l'ordre du jour de cette troisième réunion, le rôle à jouer par les assureurs crédits d'accord avec les banquiers faisait donc l'objet des délibérations. Les positions respectives des intéressés sont nettement fixées et M. Desbrosses, directeur de l'Urbaine Crédit, affirme que l'insolvabilité définitive est le mode nécessaire d'opérer des Compagnies. Il précise les avantages du régime du transfert et la solution donnée aux principales revendications des banques — garantie totale à date fixe et inconditionnelle — et soumet à l'examen du Congrès sa nouvelle police Double Insolvabilité.

Lors des Congrès précédents, il apparaissait urgent, pour donner à la branche tout le développement espéré, d'aboutir à une solution plus favorable et capable de satisfaire les instituts de financement. A Berlin, sauf certaines modifications de détail que réclament les représentants de la banque, les possibilités, eu égard à la nature de l'Assurance Crédit, sont à peu près épuï-

sées. Le point mort des négociations entre les intéressés est atteint. Les événements allaient d'ailleurs enlever au problème et son acuité et son intérêt. C'est en somme les bases *ne varietur* de collaboration que fixe le rapport Desbrosses.

Les autres rapports traçaient le cadre de la branche d'après les principes et les expériences. Certaines tendances révélées par la rapide croissance de l'Assurance Crédit, s'y trouvaient ou condamnées ou du moins strictement limitées dans leur expansion.

L'intérêt porté à l'exportation par les diverses Compagnies était mis en lumière par le rapport de M. Spain. Le directeur de la Trade avait étudié les principes pratiques de l'Assurance Crédit intérieure à Londres quatre années auparavant ; il s'attachait à Berlin au problème de l'exportation : ceci marquait l'étendue des progrès de l'exploitation Crédit dans le monde.

Des principes directeurs se dégagent aussi dans ce compartiment. Le besoin d'une nette démarcation entre l'activité privée et celle des Etats ressortait aussi des exposés.

Les discussions auxquelles prirent par les grands spécialistes de la branche, les délégués des banques et celui du Reich démontraient l'importance officiellement reconnue de la branche pour l'économie tout entière.

Les déboires allemands avaient retardé le deuxième Congrès ; l'apparition de la crise empêcha la tenue du troisième en Hollande, en 1932, comme prévu. Une réunion d'importance beaucoup plus limitée eut lieu à Londres en mars 1933. La tradition des grands rapports n'est pas continuée. Les Assureurs Crédit pansent en silence leurs plaies, se débattent avec leurs difficultés propres et se replient sur eux-mêmes. L'ère

d'une large et profitable expansion internationale est terminée. L'intérêt porté au mouvement Assureur Crédit décroît et l'institution s'avère impuissante devant les problèmes du moment. On ne produit plus, on n'exporte plus. Les Compagnies nationales travaillent difficilement ; la répercussion est directe sur l'activité du syndicat international. Toutefois on conserve la liaison. L'approbation de l'activité sociale, l'étude du projet des Conseillers du commerce extérieur font seules l'objet des délibérations de la troisième assemblée générale. Un court exposé du Docteur Prager, de la *Kompass*, sur l'introduction d'un compartiment bancaire dans l'exploitation des Compagnies, traite des « leçons » de la crise.

L'activité du Conseil exécutif, du moins son activité officielle, s'applique à l'édition de la revue *Le Crédit* et à la gestion de l'*Evidenz Buro* d'Amsterdam. Il se réunit cinq fois de 1928 à 1930, puis à Paris en février 1931, et à Zurich en juillet de la même année.

La Revue, dont l'opportunité avait été discutée à Paris en 1928 et qu'on avait conçue d'une part comme un bulletin d'informations mutuelles, et d'autre part comme un instrument de propagande tant auprès des grands organismes commerciaux et industriels, des chambres de commerce que des assurés ou des personnes à intéresser, à documenter sur l'Assurance Crédit, fut publiée par le Comité exécutif sous la dénomination *Le Crédit*, revue publiée par les soins de l'Association Internationale pour le développement de l'Assurance Crédit, en trois éditions : française, anglaise, allemande. Cinq numéros furent édités de mars 1930 à avril 1931. Les Compagnies se déclarèrent incapables d'en supporter la charge et à la séance du 28 juillet 1931 à Zurich, le Conseil en décida la suspension.

Le sommaire de cette publication contenait des articles théoriques sur l'Assurance Crédit sous la rubrique « Théorie et pratique de l'A. C. » Deux autres rubriques, nouvelles économiques et questions juridiques venaient en compléter les numéros. Des statistiques et des graphiques de prévision s'y trouvaient également.

A la suspension, on s'efforça de la remplacer par des circulaires sur des sujets purement techniques destinées aux membres actifs ; ainsi par exemple deux d'entre elles traitaient des nouvelles formes d'assurance introduites par la Hermès et la Trade Indemnity et des restrictions de change en Amérique du Sud.

A côté de cette activité officielle, dont nous parlons plus haut, les réunions du Comité exécutif comme les assemblées générales donnent lieu à des contacts, des échanges de vue et des ententes dont la fructueuse influence sur l'exploitation de la branche n'est sans doute pas niable. Les discussions privées du Conseil exécutif, les couloirs des assemblées générales voient se régler entre les représentants des Compagnies tout ce qui concerne les relations de leurs sociétés respectives et leur mutuelle entr'aide. Leur importance est considérable, la publicité nulle.

La collaboration internationale mise sur pied sous l'égide de l'Association est une nécessité dont ne bénéficient pas seulement les assureurs, mais encore leurs clients et l'économie nationale. Son utilité est incontestable.

L'Association, d'après la Revue *Le Crédit* 1981 (n° 1), comprenait comme membres actifs :

Almänna Kredit-Försäkringsaktiebolaget,

American Indemnity Company of New-York,

La Buenos-Aires, Compañia Argentina de Seguros,

*Christinia Almindelige Forsikrings - Aktieselskap
Storebrand,*

Compagnie Belge d'Assurance Crédit,

*Compañia Española de Seguros de Credito Y Cau-
cion,*

*La Federale (Eidgenossische Versicherungs Aktien
Gesellschaft),*

C. E. Heath's Credit Syndicate n° 965,

Hermès Kredit Versicherungsbank A. G.,

Kompass Allgemeine Kredit und Garantie Bank,

National Surety Company,

*La Nationale, Compagnie d'Assurance Crédit et de
Réassurance,*

*Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij N.
V.,*

Societa Italiana di Assicurazione Credito,

*Société Française d'Assurance pour favoriser le
Crédit,*

Svenska Kredit Försäkringsaktiebolaget,

Trade Indemnity Company limited,

L'Urbaine Crédit,

Uvèrová Pojistóvna (A. K. C. Spol).

A l'assemblée de Londres, l'Association comprenait 16 membres actifs, c'est-à-dire 16 Compagnies (13 étaient représentées), et sur 140 membres correspondants, 33 avaient démissionné et 35 n'avaient pas réglé leur cotisation pour l'exercice 1932.

Le bilan de l'Association à fin 1930 montrait un solde actif de £ 1.353 et de £ 1.669 au 31 décembre 1932.

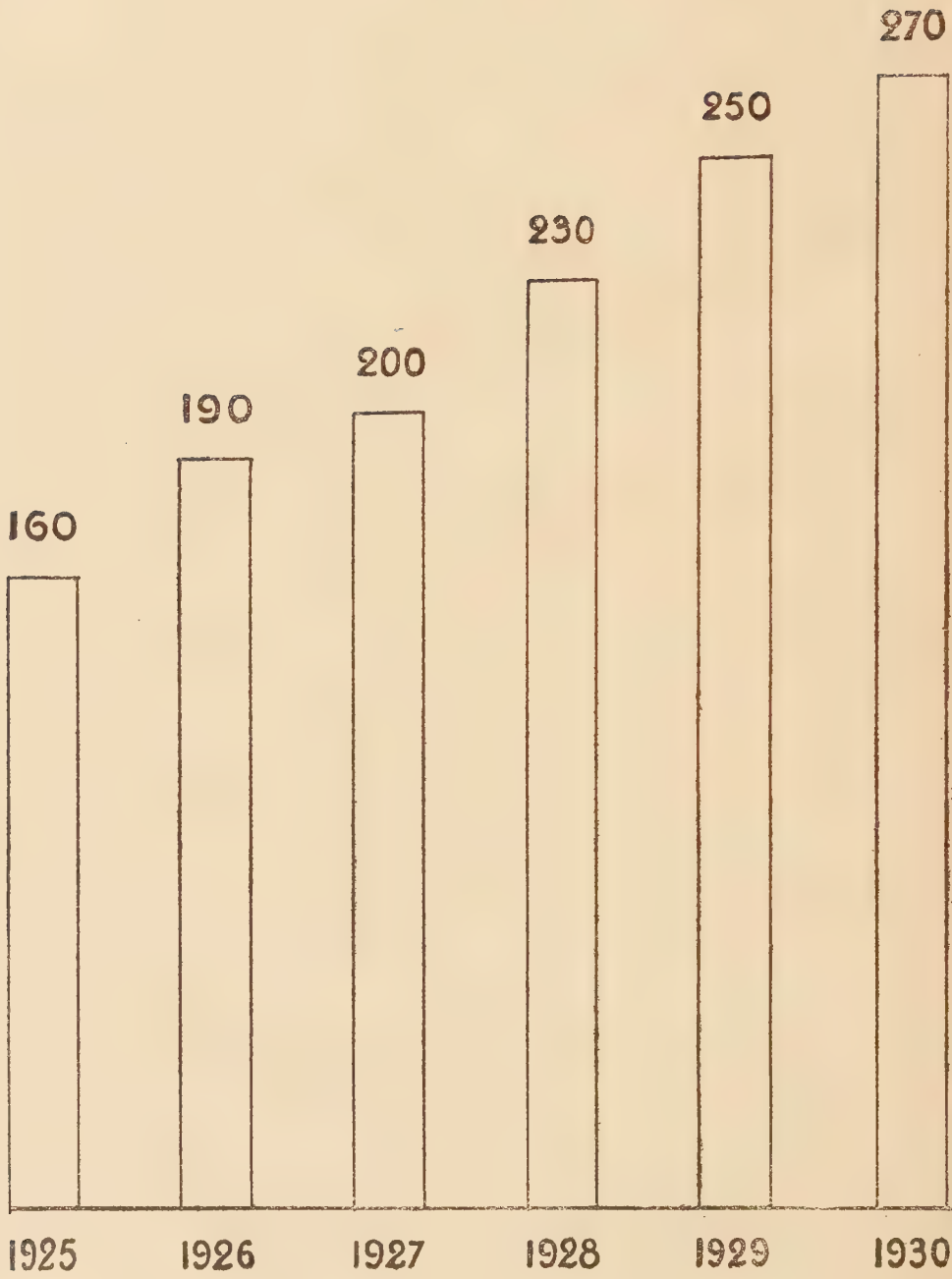
Au compte Profits et Pertes pour l'exercice 1932, on trouve en recettes les cotisations des membres actifs (£ 326), et des membres correspondants (£ 86), et en dépenses les frais de secrétariat (£ 108), et le coût de l'Evidence-Bureau (£ 92).

La répartition de ces foyers d'Assurance Crédit s'opère entre les vieux pays industrialisés et exportateurs de l'Ouest de l'Europe. N'y figurent ni les Pays Baltes, ni les Balkans, ni les Républiques Sud-Américaines — en fait la Buenos-Aires n'est pas assureur, mais agence de renseignement, — ou de l'Amérique centrale, ni l'Extrême-Orient (voir chapitre Assurance Crédit privée et exportation).

On avait émis l'espoir de voir les Compagnies Américaines traiter des affaires sur le Continent. La National Surety traite en France l'Assurance Vol seule et la grande société américaine American Credit Indemnity n'a pris aucune part, du moins extérieure, aux travaux de l'Association. La London Guarantee et l'Océan ne font pas partie de l'Association Internationale malgré un encaissement de primes respectif de 300 à 400.000 \$.

Les Compagnies américaines n'y ont d'ailleurs qu'un intérêt très limité : leur système est stabilisé ; leurs méthodes reconnues et adaptées à l'U. S. sont toutes différentes. Elles ne se soucient pas de venir chercher en Europe des traités de réassurance très probablement coûteux ou de consentir des avantages qui ne pouvaient être qu'unilatéraux ; elles ne travaillent pas à l'exportation ; la réciprocité ne se pose pas ; tout au plus une vente de services d'information, de surveillance ou de recouvrement apparaissait possible.

L'unité du concert mondial des Assureurs Crédit a d'ailleurs subi quelques vicissitudes : certaines prépondérances avaient pu inquiéter divers groupements auxquels l'Assurance Crédit paraissait devoir être pratiquée « en toute indépendance de capitaux, de méthodes et d'influence », et certaines concurrences intérieures rendaient difficile l'agrégation de membres ou



l'organisation des manifestations officielles de l'Association.

La création de l'Union d'Assureurs pour le contrôle des crédits internationaux de Berne, a ouvert une brèche plus sérieuse, car ses sociétaires envisagent « d'étudier en commun les méthodes techniques pratiquées par leurs Compagnies afin d'établir, autant que possible les principes fondamentaux de l'Assurance Crédit ». L'assemblée générale de Londres de 1933 avait écarté provisoirement l'organisation d'une représentation collective sur les marchés du Sud-Est de l'Europe, vu la crise. Quatre de ses membres réalisèrent la création et la proposèrent « à l'ensemble des groupements constitués dans les divers pays pour la pratique de l'Assurance des Crédits commerciaux à court terme ».

CHAPITRE II

ASSURANCE CREDIT PRIVEE ET EXPORTATION

Le Krédit Verein Aktien Gesellschaft, fondé en 1857 par cinq négociants brémois est la première société d'Assurance Crédit à l'exportation ; création provoquée par la pratique d'un crédit usuel de quatre à six mois qu'ignoraient les exportateurs hambourgeois, elle fut plutôt un comptoir d'exportation ; actionnaires comme assurés devaient être des commerçants de la place. Caisse de garantie mutuelle plutôt qu'assurance, elle disparut bientôt. Les Lloyds émirent quelques polices.

Peu avant la guerre, la Globus et l'Hanséatique se consacrent à l'exportation avec l'aide et sous le contrôle du Reich, mais les Compagnies européennes existantes traitent peu d'affaires à l'exportation et plutôt comme ducroire que comme assureur. Les Compagnies américaines, qui font montre d'une belle stabilité, s'intéressent uniquement au marché intérieur : c'est dans les années qui suivent les hostilités que le besoin, dans toute son acuité, va se révéler. La plupart des pays, comme la France vers 1921-1922, dressent un bilan de leur économie et se prononcent pour une large politique d'expansion commerciale : entre autres instruments pour la réaliser figure l'Assurance Crédit.

Tandis que les Etats cherchent à remédier par des institutions appropriées au défaut de moyens d'achats de certains marchés d'Europe Centrale, des problèmes permanents s'imposent à l'attention des milieux exportateurs et des services officiels compétents. Les difficultés rencontrées sur les marchés nationaux dans la distribution du crédit, se trouvent singulièrement renforcées et des obstacles propres au commerce extérieur viennent s'y ajouter.

L'industrialisation de nombreux marchés provoque le déplacement des courants commerciaux et les infléchit vers des contrées toujours plus neuves et plus dangereuses.

L'exportation directe tend à remplacer les grandes maisons d'exportation et les commissionnaires, mais agents ou voyageurs n'assument pas le risque crédit ; il n'y a aucun transfert de risque, le producteur l'assume seul.

Les modes de paiements évoluent vers une plus grande facilité provoquée et par la concurrence et par le défaut de capital généralement reconnu ; le crédit se généralise de plus en plus tandis que les délais consentis subissent des extensions considérables.

Les solutions nouvelles données aux problèmes industriels et la croyance généralisée à des besoins indéfinis accentuent la disparité entre la production et le pouvoir d'achat utilisé. Pour essayer de la combler, un seul moyen : le Crédit et les inflations.

La reprise des relations commerciales ou la conquête de nouveaux débouchés sont à l'ordre du jour ; mais l'univers économique est instable et troublé : le risque grandit avec l'extension du crédit. L'exportateur, souvent victime de l'inflation quant à ses fonds de roulement et son capital, ne peut le supporter ; mais pour nourrir une population et la faire travailler, pour ré-

munérer les capitaux investis, pour assurer sa balance et son change, pour payer ses dettes, il faut exporter. Pour exporter, il faut financer ; le banquier et l'intermédiaire s'en déclarent incapables, il faut les aider : c'est l'Assurance Crédit qui va s'en charger.

Si une mobilisation perfectionnée apparaît nécessaire, l'assurance est encore plus souhaitable : la vie d'une firme ou le sort d'une créance ne tiennent plus tant aux qualités des dirigeants ou des contractants qu'à une multitude d'éléments qui conditionnent la vie politique et économique d'une communauté nationale et qui prennent le plus souvent une allure quasicatastrophique. Dans la mesure de ses possibilités techniques et financières, l'Assurance Crédit à l'exportation est un remède.

Enfin, puisque l'exportation directe tend à prédominer, les problèmes d'information, l'organisation de la distribution et de la surveillance des crédits, les questions si irritantes et pénibles de contentieux et de procédure à l'étranger doivent être résolus et adaptés aux nouvelles exigences du commerce d'exportation. L'organisme unique qui en sera, en quelque sorte, forfaitairement chargé et dont la compétence est fonction de la part de responsabilité endossée est la Société d'Assurance Crédit.

Si les services ainsi énumérés sont, par eux-mêmes, de la plus efficace utilité et constituent la base même de toute exploitation d'un portefeuille crédit étranger, la préoccupation dominante fut sans contredit ce corollaire d'un développement outrancier de la production : le financement.

A une exception près, la Compagnie Française La Nationale Crédit, qui se consacre au financement du marché national, les créations d'après guerre sont tournées vers un seul et même but : répondre aux exi-

gences nouvelles du commerce international. Dans certaines sociétés même, où le caractère lucratif, en matière de crédit, cède le pas à une vue purement « nationale », l'assurance des crédits intérieurs n'apparaît que comme un support techniquement nécessaire au portefeuille étranger.

Les nécessités techniques de l'Assurance Crédit donnèrent naissance à des relations d'étroite coopération mutuelle entre organismes qui s'efforçaient d'assurer le crédit à l'exportation. Au problème posé, seule une solution internationale, une collaboration entre institutions travaillant suivant les mêmes principes et sur le plan d'une réciproque responsabilité, sortant des voies tracées par les efforts des exportateurs individuels et de nature à s'adapter à la situation nouvelle du crédit commercial, pouvait donner satisfaction.

Deux Compagnies, l'une anglaise, l'autre allemande, adoptèrent cette manière de voir, et réunirent un réseau de correspondants qualifiés sur les marchés mondiaux, assureurs ou autres. Mais bien vite elles reconnurent les avantages d'une collaboration avec des sociétés identiques et responsables, et pour ce, directement intéressées.

Sous leur égide et avec leur aide technique ou même financière, des Compagnies sœurs vont tisser un réseau serré sur l'Europe industrielle, qui sera complété de 1927 à 1929 par des Compagnies dont les caractéristiques procèdent de vues assez différentes : celles-ci créées à l'instigation ou avec la collaboration des gouvernements seront moins des entreprises à but intéressé que des instruments d'expansion nationale, mais entreront, elles aussi, dans le concert international des Assureurs Crédit.

Ce système de coopération internationale inauguré par la Trade Indemnity, fut consacré et admis comme

principe majeur d'exploitation à la première Conférence internationale d'Assureurs Crédit, tenue à Londres en 1926. Une résolution de M. Spain dans ce sens fut adoptée. « Nous, présents à cette Conférence et représentant des intérêts dans divers pays, décidons qu'en principe nous sommes prêts à prendre une part de tous crédits sur des firmes domiciliées dans nos pays respectifs qui auront été d'abord soumis à notre examen et acceptés par nous, pourvu toujours que nous ne soyons pas déjà suffisamment intéressés dans ces risques par ailleurs ». Et la Conférence se prononçait pour un travail en commun et une organisation de la branche sur le plan international. La généralisation des traités conclus par la Hermès ou la Trade Indemnity était désirée, tandis que les efforts des membres de la Conférence portaient sur de nouvelles créations dans les principaux pays industriels.

L'échange mutuel des informations s'accompagne de la couverture d'une quotité du risque : ces deux problèmes, renseignement et réassurance, qui avaient fait échouer de nombreuses sociétés au cours de l'avant-guerre, se trouvaient ainsi résolus. Ainsi la Kompass, qui avait abandonné la branche, dans ses comptes rendus pour les exercices 1928 et 1929, marque très nettement comment les nouvelles formules lui permettent de constituer à nouveau un portefeuille crédit en dehors des affaires hypothécaires et des cautions.

La création en 1928 de l'Association Internationale pour le développement de l'Assurance-Crédit vint assurer la normalisation et la généralisation des traités de réassurance et d'information réciproque ; ce n'étaient plus seulement des traités bilatéraux, mais, en fait, de véritables conventions générales inspirées

par l'organisme directeur de l'Association Internationale, sans toutefois en avoir la forme.

Et la Société française d'Assurances pour favoriser le Crédit de définir ainsi le rôle de ses Compagnies correspondantes et participantes, dans un certain nombre de pays étrangers :

- Examen et sélection des risques.
- Participation aux risques acceptés.
- Surveillance de ces risques.
- Intervention au nom de l'assuré dans la procédure des recouvrements.

Voici donc tous les avantages que procure une police crédit, transposés sur le plan du commerce extérieur, plan où ils n'ont que plus de prix. Chaque service d'une Compagnie française par exemple s'appuie normalement sur le service correspondant de la Compagnie du lieu du risque, service garant d'une quotité du risque : moyen le plus sûr d'écarter les crédits mauvais ou douteux, de faciliter les poursuites devant les tribunaux étrangers et de suivre simplement l'évolution des risques, tandis que la réassurance, en favorisant de plus larges acceptations, ne donne que plus d'intérêt à la souscription d'une police.

Les comptes rendus des Compagnies se félicitent d'ailleurs et de la mise sur pied de cette collaboration et de son fonctionnement effectif.

Le compte rendu de l'Urbaine Crédit pour l'exercice 1927 dit : « Nous avons continué à étendre nos relations à l'étranger, persuadés qu'une collaboration confiante avec des Compagnies nationales est indispensable pour nous permettre d'accroître l'activité de notre société dans l'assurance des crédits à l'exportation », et le premier compte rendu de la Compagnie Belge d'Assurance-Crédit affirme : « L'acceptation des affaires est conditionnée dans une large mesure par les

possibilités d'information et de réassurance dont la Compagnie dispose dans les pays étrangers. A cet égard, elle doit se féliciter d'avoir pu nouer des relations suivies et réciproques avec toutes les Compagnies d'Assurance Crédit étrangères ».

L'Association Internationale pour le développement de l'Assurance-Crédit faisait aussi entrer dans le domaine de la réalisation les propositions de création d'un Bureau international de contrôle de l'information et des risques. A Amsterdam fut créé par les soins de l'Association Internationale, un Evidenz Büro par l'intermédiaire duquel les membres auxquels est proposé un risque sur un pays déterminé peuvent vérifier si le débiteur fait l'objet d'assurances importantes.

Au Congrès de Berlin, en 1930, le secrétaire de l'Association disait : « Le Bureau Central de renseignements fonctionne de façon satisfaisante ».

Les frais, depuis sa création jusqu'au 14 février 1933, s'élèvent à £ 156 et sa gestion au cours de l'année 1932 coûte £ 92. Le nombre des risques étudiés pendant cette période atteint 8,288 et la valeur des transactions ainsi proposées à £ 6.855.781. 668 contrats sont enregistrés, soit 8 % des risques soumis, dit le rapport du Comité Exécutif, au Congrès de 1933. Cette institution peu coûteuse qui aboutit à la rédaction de « cartons internationaux de tirés » rend difficile l'obtention de crédits injustifiés dans divers pays exportateurs à la fois, mais ne constitue qu'un instrument de défense du syndicat international des assureurs crédit. Sa valeur économique dépend du nombre de débiteurs ainsi surveillés et de l'intensité de leurs relations d'affaires avec des assurés crédit. Or, qu'est-ce que moins d'un milliard de transactions pour plusieurs exercices ?

Elargissant son programme, l'Association Interna-

tionale des assureurs crédit, outre l'étude en commun des méthodes ou des divers problèmes techniques, prévoyait la nécessité de l'échange d'une information générale sur les marchés où ils travaillaient, tant au point de vue juridique qu'au point de vue économique.

La revue *Le Crédit*, dans la préface de son premier numéro, marque nettement cette préoccupation : « Suivre l'économie générale des marchés d'exportation, y relever pour chaque branche d'industrie les indices de prospérité et de dépression, étudier les lois qui déterminent les droits du créancier commercial en cas d'insolvabilité, en un mot, doubler les renseignements individuels de renseignements généraux sur l'économie de ces marchés ; c'est là l'objet nouveau que se sont assigné les assureurs crédit dans un esprit de collaboration générale ». Les adhérents devaient, à cet effet, fournir les informations adéquates, tant sur leurs propres marchés que sur les territoires les plus voisins où ne se trouvaient pas de Compagnies Crédit et pour l'étude et la surveillance desquels ils étaient particulièrement bien placés. La publication a été suspendue pour des raisons financières et remplacée par la rédaction et l'envoi de circulaires traitant des mêmes questions, mais de portée intérieure et de publication irrégulière.

De cette collaboration très effective au sein de l'Association Internationale des Assureurs Crédit, la crise économique n'est pas venue démentir la valeur, mais les événements sont venus en diminuer l'étroitesse comme la fréquence, tandis que le renouvellement des traités de réassurance déficitaires donnait lieu à de lourdes difficultés.

Le rapport du Conseil d'Administration de la Société tchécoslovaque d'Assurance Crédit, à la deuxième

Assemblée générale (1930) s'exprimait ainsi : « Dans cette période de crise économique, c'est surtout notre méthode d'étude et de contrôle des crédits élevés qui s'est montrée très utile... précisément en matière de crédits à l'exportation où nous avons recours à la précieuse collaboration des Compagnies d'Assurance Crédit étrangères », et vantait, à la dernière Assemblée, l'efficacité de cette même collaboration « qui lui a permis de prendre les mesures appropriées pour éviter des pertes sensibles provoquées par les régimes de devises ».

À la 19^e Assemblée Générale ordinaire de la Kompass il fut dit que « les bonnes relations mutuelles entre les Sociétés réunies dans l'Association Internationale se sont démontrées, en ces temps difficiles, comme très utiles de bien des manières ».

Le quatrième compte rendu de la Compagnie Espagnole signale les « avis d'alarme » échangés entre Compagnies.

Le rapport à l'Assemblée Générale de 1932, publié par la Société Française d'Assurances pour favoriser le crédit, donne la conclusion : « Nous poursuivons, grâce à de précieuses alliances que nous avons d'ailleurs élargies, l'organisation sur le plan international de ces services spécialisés qui nous permettront de guider nos assurés dans la reprise des affaires d'exportation dès que les circonstances se montreront plus favorables ».

Mais cette collaboration des Assureurs Crédit s'applique à un nombre limité de pays : les membres de l'Association exercent leur activité dans les principaux pays industriels d'Europe où la distribution des crédits souffre le moins de difficultés et où les importations de produits fabriqués ne cessent de diminuer ; les membres de l'Association tendent à être non plus des

collaborateurs à la fois vendeurs et acheteurs, mais des concurrents tous vendeurs. Outre-mer, deux Compagnies américaines, dont l'une ne pratique plus l'Assurance Crédit, et une Compagnie argentine, la Buenos-Aires, sont seules membres de l'Association Internationale des Assureurs Crédit.

Toutes les nations agricoles de l'Europe centrale, tous les grands marchés du nouveau monde, la plupart des marchés coloniaux restent, en fait du moins, vu leur éloignement, en dehors de ce mouvement.

Il importe certes de constater qu'une part importante des exportations des grands pays d'Europe est destinée à d'autres pays d'Europe, mais celles-ci subissent des diminutions peut-être lentes mais constantes et inéluctables. Est-ce vraiment aider à l'expansion nationale que de travailler sur les marchés les plus faciles et dont la capacité d'absorption diminue tous les jours ?

Pour nous, Français, par exemple, nos efforts ne doivent-ils pas bien plutôt se porter sur l'Extrême-Orient, l'Amérique du Sud ou l'Europe orientale, que sur les pays limitrophes ?

Sur ce point, la thèse de l'organe symétrique est en défaut. Si des pays comme la Roumanie ou le Brésil ressentent le besoin d'aider l'exportation de leurs produits agricoles qui basent toute leur économie, le mécanisme de subventions diverses à envisager n'a aucun rapport avec la création d'une assurance crédit et dans les années de conjoncture favorable, les exportateurs de matières premières ou de grands produits agricoles n'ont aucun intérêt à souscrire des polices d'assurance : leur position de quasi monopole et les conditions souvent spéculatives des marchés de matières premières les écartent de l'Assurance. Un pays comme la Pologne avec une industrialisation rapide pensait à créer une Assurance. Tous les pays qui

peuvent constituer, pour un vendeur de l'Europe A, comme dirait M. Delaisi, un marché intéressant et susceptible de se développer, resteront en dehors du mouvement, car leur intérêt n'y est pas. De telles exploitations dans le cadre national apparaissent délicates, sinon impossibles. Dans ces pays, les habitudes commerciales, la situation du crédit et la jurisprudence commerciale empêchent une assurance crédit intérieure, support nécessaire d'un portefeuille d'exportation, de se développer. La réassurance est difficile à trouver ; les Compagnies Crédit sont déjà assez chargées de risques sur ces pays, les Compagnies de réassurance étrangères se soucient peu d'aider les concurrents de leurs nationaux : c'est aux Compagnies nationales qu'on doit recourir. Or les affaires Crédit sont particulières et difficiles.

Le jour où d'exportateurs de matières premières ils seront devenus vendeurs sur le marché mondial des produits fabriqués, ce seront des territoires à peu près fermés à l'expansion européenne.

Si une coopération mutuelle entre assureurs crédit peut être envisagée, ce n'est plus sur une base réciproque, mais sur la base d'une entente entre concurrents. Les Compagnies peuvent s'assurer les services nécessaires par leurs propres moyens et bénéficier de la centralisation d'informations parvenues dans leurs fichiers par le canal de leurs assurés. La responsabilité d'un organisme étranger spécialisé qui est la caractéristique essentielle et la base de toute assurance crédit disparaît. Mais la lacune ne faisait aucun doute et les Assureurs Crédit s'attachèrent à remédier à une carence bien conforme aux caractéristiques originales de leur organisation.

Au Congrès de Paris, en 1930, le Docteur Herzfelder insistait sur « la nécessité de se prémunir contre

les risques que fait courir la couverture de crédits sur des pays lointains sans organisation de renseignements ou avec une organisation insuffisante ». « Un bureau d'évidence recueillerait auprès des membres de l'association et centraliserait tous les renseignements possibles sur les importateurs des pays d'outre-mer, des états balkaniques ou des états baltes, avec lesquels ils peuvent être ou avoir été en relations ».

M. André Weil ajoutait : « Il s'agit naturellement de débiteurs résidant dans les pays où il n'y a pas de Compagnie d'Assurance. La question revient donc à établir des cartes de risques sans que soit stipulé le nom du vendeur ».

Un vœu invitant le Conseil exécutif à étudier ces propositions fut adopté.

L'Evidenz Bureau, que nous avons envisagé précédemment comme instrument international de contrôle du crédit, fonctionne aussi comme organe centralisateur de renseignements, comme clearing d'informations. Toutefois les qualités de cette information durent paraître insuffisantes puisque sous l'impulsion du Directeur d'une Société française, de nouvelles modalités ont été adoptées très récemment en ce qui concerne certains marchés balkaniques ou méditerranéens.

C'était peut-être un peu l'application internationale des principes d'information décentralisée mise sur pied sur le marché français par S.F.A.F.C. Cette organisation aura l'avantage de toucher de plus près la vie et d'aboutir à une coordination personnelle d'informations et non de pièces.

Enfin cette étude en commun des crédits et leur surveillance commune ne se compléteront-elles pas de vues d'expansion organisée ? L'Assurance, comme le « prophétisait » M. H.-S. Spain au Congrès de

Berlin, « dirigera-t-elle effectivement l'exportation dans le réseau compliqué du commerce extérieur ».

Sur un plan international, on revient à la conception d'une organisation centrale de caractère syndical: ce n'est qu'un instrument de protection au service d'un certain nombre d'Assureurs Crédit, dont on doit, en passant, remarquer les affinités.

Le compte rendu du 3^e Congrès, tenu à Londres le 3 mars 1933, mentionne d'ailleurs que « diverses propositions ont été faites par le Docteur Herzfelder et le Docteur Berliner pour la nomination d'un représentant commun des Compagnies appartenant à l'Association et travaillant en Roumanie et aussi pour obtenir des correspondants dans le Sud-Est de l'Europe en général. Ces propositions ont été abandonnées par suite du développement de la crise économique ».

L'Union d'Assureurs pour le contrôle des Crédits internationaux, créée en janvier 1934, a son siège à Berne. Ses membres fondateurs sont :

Société d'Assurances pour favoriser le Crédit ;

Export Credit Guarantee Department;

Societa Italiana di Assicurazioni Credito ;

Compagnia Española de Seguros de Credito Y Caucion.

Son but général est « l'amélioration des services de renseignement des Compagnies d'Assurance Crédit et la surveillance continue, par des enquêteurs directeurs envoyés sur place, des crédits consentis à des firmes domiciliées dans un certain nombre de pays. Les sociétaires se sont engagés « pour faciliter la tâche des enquêteurs directeurs, à leur procurer le maximum d'introduction dans les pays visités, qui sont : Bulgarie, Egypte, Grèce, Pologne, Roumanie, Turquie, Yougoslavie ». Les voyages des enquêteurs directeurs auront lieu trimestriellement. La direction

de l'Association est exercée, à tour de rôle, par les différents membres. Le siège en a été fixé dans un pays neutre, la Suisse ; de même, les fonctionnaires sociaux chargés de mettre en œuvre « cette formule internationale d'étude et de contrôle » nécessaire à une bonne sélection des risques seront suisses.

La création de cette Association fut proposée « à l'ensemble des groupements constitués dans les divers pays pour la pratique de l'Assurance des Crédits commerciaux à court terme. Mais jusqu'ici les membres fondateurs sont les seuls adhérents.

Au cours du Congrès de Londres, d'autre part, et à propos du projet Megglé, certaines possibilités de perfectionner les méthodes d'information furent retenues ; un sous-comité fut nommé. En liaison avec la Chambre de Commerce Internationale, il devait établir un plan de coordination des sources d'information. Le Comité exécutif de l'Association, dans la résolution proposée à l'Assemblée Générale, faisait appel à l'appui des Comités nationaux de la Chambre de Commerce internationale et, sous l'égide de ceux-ci, à la collaboration des Assureurs, des banquiers et des exportateurs « pour tout ce qui a chance de faciliter le service de renseignements qui est à la base même de toute assurance crédit ».

Cette tendance à organiser des services nationaux centraux de renseignements, à les réunir en un réseau international, s'est, en France, manifestée à diverses reprises au cours des Congrès des Conseillers du Commerce extérieur. Ainsi le Congrès de Lyon émettait le vœu, en 1924, qu' « un office central de documentation pratique et de renseignements commerciaux » fût créé.

Et le vœu adopté à Nice, en 1928, précisait « que l'organe central de documentation... soit créé avec le

concours des groupements professionnels et de la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur ; qu'à cet effet une société d'études soit dès maintenant constituée en collaboration avec les Sociétés d'Assurances et les Banques ».

En 1930, ces projets étaient repris par le rapporteur auquel on peut opposer qu'à côté des avantages certains d'une centralisation des efforts et des résultats acquis, une telle Société n'apporte pas grand progrès au système de fiches fonctionnant à l'Office National du Commerce extérieur et surtout que — malgré un embryon d'échanges mutuels d'information — ses possibilités d'investigation et leurs résultats ne peuvent approcher de la valeur des conclusions de la Compagnie d'Assurance-Crédit, trustee des vendeurs tout en sauvegardant le secret des affaires. Un regroupement national des sources d'information, leur synthèse en quelque sorte, ne laisserait pas d'être précieuse pour le commerce en général et une base de travail intéressante pour les Assureurs Crédit en particulier ; mais il faudrait ne pas se limiter à la centralisation de fiches de notoriété, il faudrait aboutir à l'échange mutuel des expériences individuelles.

On peut chiffrer assez difficilement l'effort réalisé par les Compagnies en ce qui concerne l'exportation. Si certaines Compagnies ont indiqué dans leurs comptes rendus annuels le montant des transactions assurées par elles, aucune ventilation n'est pratiquée entre le marché national et les marchés étrangers. Il faut donc se contenter trop souvent d'approximations : on admettait, au cours de la prospérité, un pourcentage de 30 à 35 % des transactions assurées en France.

L'Urbaine atteignit, comme nous l'avons vu, des engagements totaux s'élevant au maximum à 5 mil-

liards 500 millions en 1930, et la S.F.A.F.C à près de 3 milliards et demi.

Dans son intervention au Congrès d'Alger, M. de Tarde précisait qu'en 1929 deux sociétés avaient assuré plus de 2 milliards à l'exportation et M. Max Hermant, président du Comité Général des Assurances, disait dans un rapport qu'en 1930 ces deux sociétés avaient atteint 2 milliards 700 millions. Il comparait ces chiffres au montant des exportations françaises : 42 milliards ; ce pourcentage de 6,42 % lui paraissait très satisfaisant. Des comparaisons avec les services rendus à leurs nationaux par les Compagnies étrangères nous étaient nettement favorables : ainsi la Hermès, appuyée par le Reich, couvre, en 1930, R.M. 100 millions, soit 600 millions montant maximum atteint. D'autre part, la Trade Indemnity donnait comme montant assuré à l'exportation 10 millions de £, en 1928, mais ce chiffre n'a pas dû augmenter sensiblement au cours des exercices suivants, vu la concurrence de l'organisme d'Etat.

Mais, comme le fait remarquer la Hermès, dans son compte rendu pour l'exercice 1930, les ventes de matières premières, les réexportations, les ventes de gros montant et celles pratiquées contre accreditif de banque ou documents contre paiement en sont pas passibles de l'assurance. La valeur de telles comparaisons est donc sujette à caution : l'interprétation suivant la distinction faite plus haut serait probablement beaucoup plus favorable aux Assureurs Crédit.

Une extrême discrétion est presque, dans l'Europe entière, de règle. Probablement seule la Compania Espanola de Seguros de Credito Y Cauccion donne elle-même des détails circonstanciés : transactions assurées, primes perçues, sinistres et répartitions par pays. Mais le développement de son portefeuille a

coïncidé avec le développement de la crise et son exploitation en liaison étroite avec l'Etat en font un cas particulier que nous étudierons plus loin.

Quant aux mutuelles, la American Manufacturers Foreign Credit Insurance Exchange a dû couvrir près de 250 millions de dollars d'embarquements vers 1929 tandis que la mutuelle française, l'Assurance Française de Crédit de Lyon, a fait au maximum $\frac{2}{3}$ de son chiffre d'affaires à l'exportation.

Les conditions consenties, au point de vue taux des primes, paraissent singulièrement favorables en Allemagne, la moyenne pour les années 1927 à 1933 (1^{er} semestre) serait de 1 %, alors qu'en France le taux moyen, pour l'intérieur et l'extérieur, est au moins de 3 à 4 %.

Au cours des exercices 1931-1932, l'effondrement du commerce extérieur a eu une répercussion très nette sur le chiffre d'affaires assuré tandis que le tonnage apparaissait plus résistant. La Trade Indemnity, en 1932, parlait d'une couverture normale à l'exportation égale à 40 % du montant des transactions assurées et, au cours de cet exercice, de 20 % : soit une baisse de moitié. Pour les Compagnies continentales, le chiffre d'affaires à l'exportation a dû subir une baisse beaucoup plus importante. Les chiffres publiés par la Hermès l'expriment bien :

1930 : 100 millions, 0 % de baisse.

1931 : 56 millions, 44 % de baisse.

1932 : 17 millions, 83 % de baisse.

Pour 1932, la S.F.A.F.C. disait : « En France où s'est exercée plus particulièrement notre activité... ».

Cependant, eu égard aux statistiques générales du Commerce international, les affaires assurées semblent avoir fait preuve d'une résistance supérieure aux indices généraux de l'activité des échanges.

Quant aux pays sur lesquels les crédits ont été assurés, malgré de nombreuses acceptations sur des marchés spécialement dangereux, c'est surtout pour les nations continentales — entre lesquelles s'échangent d'ailleurs une grande partie de leurs propres productions — que la nouvelle institution a fonctionné. Les compartiments assurés furent ceux où l'Assurance Crédit intérieure était déjà la plus répandue.

De lourdes indemnités furent versées qui démontrèrent l'insuffisance du taux des primes, mais les sinistres n'atteignirent pas un taux aussi élevé que sur le marché intérieur : une crise économique générale et sans précédent ne pouvait avoir que les plus fâcheuses conséquences sur les règlements garantis par les Compagnies d'assurance : elles durent en supporter les effets. Avec la chute des indices économiques, les faillites se sont multipliées dans tous les pays, tandis que le montant des passifs ne cessait de s'accroître. Ainsi, en Argentine, le montant des passifs de faillite passait de 143 millions de pesos en 1928 à 166 millions en 1929 et 228 millions en 1930.

Et, par mesure générale, sur les marchés menacés, les Compagnies refusèrent les risques ou du moins diminuèrent systématiquement et considérablement leurs acceptations sur tous les clients en cause sans exception. Cette politique fut amèrement critiquée par les vendeurs qui reprirent leur doléance constante : on ne trouve à assurer que lorsqu'il n'y a pas de risque. Pourtant les indemnités versées sont là pour témoigner du contraire.

Les mesures de législation commerciale intérieure et les interdictions monétaires diverses ont rendu difficile un établissement et un règlement rapide des pertes.

Aucune Compagnie n'assumait le risque de perte au

change, certaines excluait nommément le moratoire ; un jugement du Tribunal de Commerce de la Seine, du 10 mars 1933, Urbaine Crédit contre Dewavrin, bien qu'en l'espèce un arrangement accepté par l'assuré sur les indications de la Compagnie transformât la proposition du débiteur en un concordat amiable couvert par la police, pose le principe que le moratoire ne peut être considéré comme une insolvabilité : l'interdiction de payer à l'étranger, fait du prince, ne constitue pas un sinistre. L'Assurance Crédit a facilité la mobilisation des créances immobilisées à l'étranger ; à la suite d'une entente avec les services de compensation, une Société a garanti aux banquiers escompteurs, les effets créés par les exportateurs français en représentation des sommes dont ils sont crédateurs à l'office de compensation. Le monde commercial s'est fait l'écho de protestations qui viennent trop souvent de milieux qui, dans leur scepticisme, ne pratiquent pas eux-mêmes l'Assurance Crédit. Les Compagnies envisageraient la couverture des risques étrangers comme un accessoire de contrats intérieurs dans la plupart des cas.

La cherté, par rapport aux marges bénéficiaires, fait aussi l'objet des réclamations des candidats à l'assurance, bien que de fortes participations obligatoires et la franchise viennent s'efforcer de diminuer le taux des primes. Mais si l'on veut une exploitation commerciale normale, il faut tenir compte de l'importance des frais généraux et de l'intensité du risque à couvrir : le risque a un prix, l'assuré doit le payer ou un tiers philanthrope doit se substituer à lui. Ainsi, alors qu'au dire du Comité Régional de Nantes des Conseillers du Commerce extérieur, dans une communication au Comité national, « les primes demandées par les Compagnies d'assurances sont habi-

tuellement prohibitives », les Assureurs affirment que les taux pratiqués sont « toujours compatibles avec les possibilités de chaque entreprise ».

Les difficultés d'adaptation des contrats à la diversité des besoins ne semblent pas encore toutes résolues ; mais, peut-on répondre, l'expérience qui, seule, peut mettre sur pied les formules nouvelles, est bien courte.

Le fonctionnement même des polices est aussi en cause et spécialement la longueur des enquêtes ; et un usager de l'Assurance-Crédit disait à Alger : « Personne n'ignore que les affaires proposées sont à prendre ou à laisser dans un très bref délai, que nos agents de l'étranger n'hésitent pas à câbler pour avoir acceptation dans les 24 ou 48 heures et que souvent l'offre faite à un représentant ne comporte engagement de l'acheteur que pour un délai extrêmement court. Or, aucune Compagnie, qui stipule cependant que tous les crédits doivent être dénommés, n'est en mesure de dire à l'assuré : vous pouvez prendre tel risque jusqu'à concurrence d'une somme de, lorsque cet assuré s'adresse à elle... Il semble impossible de (lui) demander d'attendre plusieurs semaines et parfois plusieurs mois, s'il s'agit d'affaires pour l'Amérique du Sud par exemple ». Il se plaignait dans ces cas du coût élevé des enquêtes télégraphiques, laissées à la charge de l'assuré. Un dernier grief consiste dans l'accueil peu favorable réservé aux petits et moyens exportateurs, et provoque des projets divers imprégnés d'étatisme.

Enfin les facilités de financement obtenues par la souscription des contrats crédit, tant du fait de l'empressionnement très relatif des instituts bancaires à tenir compte dans leurs conditions d'escompte de la qualité des effets assurés, que du fait des dates de règlement

des indemnités qui soulagent faiblement les trésoreries individuelles, semblent avoir déçu. Mais remarquons que la distribution du crédit par les banques n'a jamais satisfait — elle non plus — les milieux commerciaux.

De même que, vers 1890, on discutait de l'opportunité technique de l'Assurance Crédit, l'opportunité économique en est parfois mise en cause. A la National Foreign Trade Convention de 1929, le Credit Manager d'une grande entreprise américaine vint exposer son point de vue sur l'Assurance Crédit ; il concluait qu'elle était « Unnecessary, Expensive, unethical, unsound ». Dans la plupart des pays on a vu, de la même façon, les grands exportateurs et les grandes maisons d'exportation ou plutôt leurs porte-parole prendre position contre une vulgarisation inconsidérée de l'Assurance Crédit. En fait, démocratiser l'exportation c'est nuire à ces grosses maisons qui ont créé des services coûteux, qui jouissent de nombreux points d'appui à l'étranger et d'une longue expérience des marchés extérieurs. Se basant sur leurs méthodes propres d'information, parfois perfectionnées comme aux Etats-Unis, par un échange mutuel d'informations et leurs larges possibilités financières, elles se déclarent satisfaites des résultats obtenus. Mais satisfont-elles, dirons-nous, à tous les besoins ? Leur nombre n'est-il pas insuffisant et leur capacité de financement très diminuée ?

C'est en somme l'avènement d'une exportation directe qui leur apparaît fort malsaine économiquement : ce serait un trouble sur les marchés qu'une exportation mal préparée techniquement, ce serait un encouragement à l'acceptation de risques de mauvaise qualité, surtout en cas de participation de l'Etat.

La proposition du Plan B, dit de Hambourg, ré-

flète ces préoccupations : de petits fabricants, des exportateurs occasionnels viendront « inonder les marchés extérieurs de prospectus et de mauvais produits », nuisant ainsi au bon renom allemand et s'intéresseront aux marchés à gros bénéfice et ce uniquement sur la base d'une Assurance Crédit, contrariant les efforts du commerce régulier et expérimenté. Veut-on créer cette nouvelle couche d'exportateurs, disait-on ? Et les exportateurs hambourgeois demandaient un soulagement en matière de financement, mais en cette matière seulement, tout en qualifiant le projet officiel d' « inadmissible, superflu, nuisible ».

Si l'on met de côté le principe de la participation de l'Etat, quelle unité singulière de vues avec les grands exportateurs new-yorkais ! Jalouses de leur influence et répugnant à des communications peu conformes à leur esprit d'individualisme et à la discrétion dont elles entourent leurs affaires, elles acceptaient cependant une aide. Le commerce d'exportation en général souffrait donc bien de l'étroitesse de ses possibilités financières au regard de l'extension généralisée du crédit. Grands et petits exportateurs rencontraient des difficultés analogues sur ce point. Il est difficile d'admettre que des sociétés libres acceptent de voir des assurés faire des affaires « sur leur dos » et l'appoint fourni à des balances trop souvent déficitaires par les ventes des petits négociants n'est pas à négliger.

Et un assistant à la National Foreign Trade Convention de 1929 venait dire : « je suis un petit manufacturier de Saint-Louis, je ne connaissais rien à l'exportation et n'avais aucun service de renseignement ; nous avons vendu facilement à des gens inconnus de nous ». Le système a donc sa valeur, sous réserve d'une stricte surveillance des assureurs, surveillance

conforme à leurs intérêts d'ailleurs. Son domaine a bien des points communs avec le champ d'action des grosses firmes ou des maisons d'exportation. Une ligne de démarcation naturelle se précise peu à peu, pour le plus grand bien du commerce de chaque pays. Dans les faits, l'expérience a montré déjà que les inconvénients ou les heurts prévus ne s'étaient guère manifestés.

Les événements ont peut-être au contraire démontré que la catastrophe qui menace toute prévision humaine a frappé lourdement les grands exportateurs. Elle a pu mettre en valeur aux yeux de ceux qu'un mutualisme de renseignement et de financement n'intéresse nullement ou gêne dans leur activité, les vertus réparatrices de l'Assurance.

Au surplus, comme l'indiquait M. Julien Durand, en 1930, à Alger, « les grosses affaires ne finiront-elles pas par se syndiquer et par s'assurer elles-mêmes ? »

Utile l'Assurance Crédit l'est sans conteste : enquêteur qualifié au service de l'exportateur, elle exerce aussi le spectre des non-paiements et des litiges coûteux ; elle lui procure la sécurité et la stabilité, l'engage à accroître son chiffre sans provisions coûteuses. Indispensable, puisque les concurrents s'aident du même instrument, elle l'apparaît aux exportateurs toujours désireux d'accorder de plus larges crédits. Un Conseiller du Commerce extérieur déclarait « Sous l'influence des termes de plus en plus longs accordés par la majorité de nos concurrents étrangers, les termes de 120, 150, 180 jours sont exigés couramment. Tant que cet escompte nous sera impossible, bien des débouchés nous resteront fermés ».

« Un développement plus important de l'Assurance Crédit à l'exportation a été rendu impossible par suite des obstacles survenus surtout dans le domaine du

règlement des paiements internationaux auxquels nos exportations se heurtent sur presque tous nos débouchés principaux. »

« L'Assurance Crédit à l'exportation a, pendant l'année passée (1933) souffert des suites des difficultés d'ordre général auxquels se sont heurtées nos exportations, » disent les 5^e et 6^e rapports au Conseil d'Administration de la Société Tchèqueoslovaque d'Assurance Crédit. Ce dernier ajoute : « Vers la fin de 1933 un certain revirement s'est manifesté parallèlement à l'amélioration générale du commerce d'exportation. »

Devant le facteur crise, l'élévation des barrières douanières et la politique de contingentements, les difficultés de transfert de capitaux et la défiance universelle, l'impuissance de l'assurance crédit est reconnue par ses tenants eux-mêmes qui, réunis à Londres au début de 1933, adoptaient une résolution (n° 2) contenant cette phrase « Malheureusement, aucune forme d'assurance crédit n'est capable par elle-même d'éliminer les risques résultant des obstacles politiques et économiques placés sur la route du commerce international. » La reprise des échanges internationaux n'est pas son fait : bien qu'elle remédie aux incertitudes actuelles du règlement, elle n'est pas non plus la panacée qui assurera une large expansion du commerce national et une balance favorable.

Des causes, les unes indépendantes de la volonté des exportateurs, les autres imputables à leurs méthodes de travail s'opposent au développement de l'exportation. A l'intérieur, ce sont les charges fiscales et sociales qui sont trop lourdes, c'est le protectionnisme, la situation économique ou financière sur les divers marchés, c'est l'insuffisance de rayonnement du pavillon national, ce sont les dévaluations monétaires mises en œuvre par une concurrence par ailleurs mieux orga-

nisée qui brident l'expansion commerciale. Les exportateurs nationaux font peu de publicité, ignorent les usages, les goûts, les méthodes locales, effectuent des livraisons défectueuses ou tardives, négligent l'emballage et la présentation, certains n'observent pas strictement les règles de correction commerciale ; la continuité et l'organisation systématique font défaut. Toutes ces lacunes, maintes fois relevées, sont du ressort des exportateurs, des organismes syndicaux et des services officiels compétents. « Nul doute, a-t-on dit, que cette branche d'Assurance ne se généralise peu à peu, à mesure que ses services seront mieux connus et mieux compris et à condition qu'on ne lui demande pas ce qu'elle ne peut donner. »

Collaborateur nouveau et efficace, l'assureur crédit à l'exportation n'est qu'un collaborateur.

CHAPITRE III

L'AMERICAN MANUFACTURERS FOREIGN CREDIT INSURANCE EXCHANGE

Lorsqu'on traite de l'Assurance-Crédit à l'exportation, une monographie s'impose, celle de l' « American Manufacturers Foreign Credit Insurance Exchange », mutuelle américaine qui est probablement l'auxiliaire le plus parfait d'un commerce extérieur mis sur pied dans le monde entier.

C'est un lieu commun que de parler de l'intérêt croissant porté par les Etats-Unis d'Amérique aux marchés extérieurs. Peu d'années avant la guerre, la lettre de change tend à se généraliser et en 1913 une loi autorise les banques fédérales à créer des succursales à l'étranger. La guerre vient encore précipiter cette évolution et l'Edge act de 1919 autorise les banques nationales à souscrire à des corporations destinées à financer le commerce extérieur, placées sous le contrôle du Conseil de Réserve et habilitées à émettre des obligations. L'acte additionnel à la « War finance Corporation », la reprise des avances en 1921 ne satisfont pas les milieux exportateurs. Le projet d'une « Foreign Trade Financing Corporation », d'autre part, échoue.

Le problème d'ailleurs se révèle permanent et un

financement amélioré ne fournit qu'une solution partielle ; le renseignement, comme la récupération, préoccupent le monde des affaires. Divers projets sont étudiés.

Un plan Helburn vient proposer au Conseil National des Tanneurs Américains la mise en commun de leurs pertes et l'échange mutuel de leurs informations.

Pour une exportation corporative de 100 millions de dollars, une cotisation de 1 % paraissait aux promoteurs suffisante. Puis c'est « The Associated Foreign Credit Guarantee Exchange », qui faute d'avoir pu réunir un nombre suffisant d'assurés, d'avoir pu fonctionner sur une large échelle, cesse ses opérations en 1922.

Plus durable fut la création proposée en 1919 au sein de l'Illinois Manufacturers Association, par M. George R. Meyercord, « L'American Manufacturers Foreign Credit Insurance Exchange », dont l'activité est, depuis 1921, limitée au commerce extérieur et que l'introduction de son *Manual of Procedure* — qui nous a été très aimablement communiqué, — définit : « Une Association mutuelle de manufacturiers et d'exportateurs américains, organisée en 1919 pour la protection et l'encouragement au commerce américain d'exportation.

L'American Manufacturers Foreign Credit Insurance Exchange est une mutuelle représentée par « l'American Foreign Credit Underwriters », au capital de \$ 500.000, « manager and attorney in fact », qui signe les polices en son nom et conduit l'exploitation pour une allocation forfaitaire égale à 30 % de l'encaissement de primes. Une assemblée générale annuelle des membres élit un Conseil d'administration de sept membres élus pour trois années et indéfiniment rééligibles. Le membre recruté par un quasi-parrainage d'adhérents

ou la sollicitation des propres représentants de la mutuelle, contracte pour une année avec tacite reconduction, sauf préavis de deux mois. Sa responsabilité est limitée à un montant égal à la prime par lui versée. Au cas d'excédents, le Conseil décide des ristournes à distribuer. L'Exchange pratique l'assurance individuelle de crédit à l'exportation « sur toutes les parties du monde en dehors des limites continentales des Etats-Unis ». Les risques doivent « être préalablement approuvés et acceptés par les Underwriters ». Les modes de paiement sont la traite ou le débit, « draft or open account » et le terme maximum de six mois.

Avant d'étudier les caractéristiques du système, il importe de connaître la ligne générale de son fonctionnement. Sur la base de cotations, publiées par l'Exchange dans des guides de marchés, le membre remplit une demande d'assurance — application for insurance — qui précise les termes de la transaction, communique ses informations, les résultats de son expérience propre sur le client envisagé. Au cas d'acceptation du risque, la demande retournée, convenablement annotée, va constituer le certificat d'assurance. La demande doit être soumise avant l'embarquement ou rapidement lorsque celui-ci est effectué. S'il s'agit d'un ordre non encore effectué, l'« approximate application » donne lieu à l'adjonction d'un « binder » qui relate les éléments principaux de la commande et, complétée ultérieurement, constituera le certificat d'assurance. Un code télégraphique est prévu.

Si le compte s'avère définitivement inassurable, le membre est averti des motifs par une fiche de « Non Insurable Account ».

Si le refus n'est que temporaire, soit parce que le montant déjà assuré sur l'acheteur paraît suffisant à

l'Exchange, soit que l'information fasse défaut sur un acheteur perdu de vue par la Mutuelle ou encore inconnu d'elle, le membre est appelé à fournir les éléments d'un nouvel examen du risque.

Il y a également faculté pour le membre de demander des « Rate quotations » suivant une procédure semblable.

Si le membre doit prévenir de tout changement dans la nature du risque parvenant à sa connaissance, il doit aussi faire part du paiement sous la forme d'une fiche dénommée « Pay Experience » ou par une annotation au dos du certificat d'assurance. Le membre doit notifier tout non-paiement et toutes explications sur les motifs : un renouvellement automatique de trente jours, dans tous les cas où l'Exchange n'est pas averti du sort d'une créance échue donne lieu à une perception de 0,50 %.

Consentis avec l'assentiment de l'Exchange, les renouvellements, après cinq mois, ne donnent plus lieu à aucune perception : le coût mensuel est 0,50 % avec minimum de 50 cents.

Les créances en souffrance sont passibles de la « Collection Procedure » et de la « Legal action ». L'admission du sinistre s'effectue sur le vu d'une preuve de perte, proof of loss, répondant à la définition à la fois précise et libérale de l'insolvabilité aux termes de la Master Policy. Un certificat d'Uncollectibility at law, délivré par le Conseil juridique de l'Exchange, peut d'ailleurs y suppléer.

Le règlement s'effectue dans les 90 jours de l'admission du sinistre (Au cas où l'indemnité à verser pour un seul débiteur atteint \$ 50.000, un délai de neuf mois est imparti aux Underwriters) et contre subrogation dans tous les droits de l'assuré.

La protection accordée varie suivant que le membre

s'engage à offrir à l'assurance la totalité de son chiffre d'affaires, une portion nettement déterminée par avance, ou les créances de son choix.

La première clause, pour laquelle la Mutuelle ne cherche pas sa préférence, « Rider 3 Option D », donne une couverture à 100 % avec possibilité d'exclusion des opérations traitées, documents contre paiement et par lettres de crédit.

S'il soumet à l'assurance un volume déterminé de transactions à crédit d'une certaine catégorie, la protection peut atteindre 80 %, et le tarif des primes, dont nous parlerons plus loin, peut être réduit suivant la branche exploitée, le volume traité et le standing du membre.

Si l'assuré opère lui-même une sélection préalable, — qui ne peut être effectuée qu'à l'encontre des intérêts de la Mutuelle —, le pourcentage garanti s'élève au maximum à 75 %, tandis que la prime n'est sujette à aucune réduction.

L'existence des cotations a permis, conjuguée avec une répartition des marchés par groupe, l'établissement d'un tarif.

Voici la table des primes au 15 septembre 1931 ; ces tarifs s'entendent pour une couverture d'un mois avec majoration de 0,25 % par mois supplémentaire. Nous donnons en outre la classification des marchés par groupes :

LISTE DES MARCHÉS AVEC LE NUMÉRO DE LEUR GROUPE

Numéro du Groupe	Marchés	Numéro du Groupe	Marchés
3	Abyssinie.	2	Chypre.
3	Afghanistan.	1	Tchécoslovaquie.
1	Alaska.	2	Dantzig.
2 A	Algérie.	1	Danemark.
3	Arabie.	2 A	République Dominicaine.
2 A	République Argentine.	1	Indes Orientales Hollandaises.
2	Australie.	2	Guinée Hollandaise.
2 A	Autriche.	2 A	Equateur.
2	Les Açores.	2 A	Egypte.
2	Congo Belge.	2 A	Salvador.
1	Belgique.	1	Angleterre.
2	Bermudes.	3	Esthonie.
2 A	Bolivie.	1	Etats Malais fédérés.
2	Bornéo.	2	Finlande.
2 A	Brésil.	1	France.
2	Afrique Orientale britannique.	2	Guinée Française.
2	Guyane britannique.	2 A	Afrique Occidentale française.
2	Honduras britannique.	2	Antilles françaises.
1	Afrique du Sud britannique.	2	Allemagne.
2	Afrique occidentale britannique	1	Gibraltar.
2	Antilles britanniques.	3	Grèce.
3	Bulgarie.	2	Groënland.
2	Birmanie.	1	Guam.
1	Canada.	2 A	Guatemala.
2	Canaries.	2 A	Haïti.
2	Iles du Cap-Vert.	1	Iles Havaï.
2	Ceylan.	1	Hollande.
2 A	Chili.	2 A	Honduras.
3	Chine.	2 A	Hongrie.
2 A	Colombie.	1	Islande.
2 A	Costa-Rica.	2	Indes.
2 A	Cuba.	2	Indo-Chine (française).

LISTE DES MARCHÉS (*suite*)

Numéro du Groupe	Marchés	Numéro du Groupe	Marchés
1	Irlande.	2 A	Pérou.
2	Italie.	1	Iles Philippines.
2	Japon.	3	Pologne.
3	Yougoslavie.	3	Portugal.
2	Colonie de Kenia.	3	Afrique Orientale Portugaise.
3	Corée	3	Afrique Occidentale Portugaise.
3	Latvia.	3	Roumanie.
2 A	Libéria.	2	Porto-Rico.
3	Lithuanie.	1	Ecosse.
2	Madagascar.	2	Siam.
2	Iles Madère.	2	Sicile.
2	Malte.	2	Iles des Mers du Sud.
2	Ile Maurice.	2 A	Espagne.
3	Mésopotamie.	2	Straits Settlements.
2 A	Mexique.	1	Suède.
2 A	Maroc.	1	Suisse.
2	Terre-Neuve.	3	Syrie.
1	Nouvelle-Zélande.	2	Tripoli.
2 A	Nicaragua.	2	Tunisie.
2	Nigéria.	3	Turquie.
1	Norvège.	2 A	Antilles sous le contrôle des Etats-Unis.
3	Palestine.	2 A	Uruguay.
2 A	Panama.	2 A	Vénézuela.
2 A	Paraguay.	1	Pays de Galles.
3	Perse.		

Credit Symbols	GROUP I		GROUP II		GROUP 2 A	
	Draft terms		Open account terms		Draft terms	
	1 Month		1 Month		1 Month	
	%	: per \$ 100	%	: per \$ 100	%	: per \$ 100
A A	3/4 :	\$ 75	7/8 :	\$ 875	1 :	\$ 1.00
A	7/8 :	875	1 1/8 :	1.125	1	1 1/8 :
B	1 1/8 :	1.125	1	1.25	1 1/4 :	1.25
C	1 1/8 :	1.125	1 3/8 :	1.375	1 1/2 :	1.50
D	1 7/8 :	1.875	2 1/8 :	2.125	2 3/4 :	2.75
				2 5/8 :	3	3.00

(Acheteurs de capacité financière faible.)
Cotations individuelles sur demande.

Les symboles de Crédit employés, formules d'ailleurs plus simples que celles des sociétés anonymes américaines, au Market Guide et pour les cotations directes, sont :

- A High : très bon.
- B Good : bon.
- C Fair : assez bon.
- D Fair (qualified) : assez bon (avec restrictions).
- X Cote non définie : information insuffisante ou contradictoire.
- XX Information communiquée sur demande, d'habitude défavorable.

Les taux des primes pour les firmes cotées D — moyens financiers réduits — sont fixés individuellement et pour les pays figurant au Groupe 3, il en est de même sous réserve d'un engagement maximum de 25.000 \$ sur un débiteur, d'une co-assurance de 20 à 50 % et d'informations spécialement fournies.

Pour les traites à vue, document contre paiement, la prime, sous certaines conditions, est diminuée de 50 %.

Les certificats d'assurance donnent lieu à un minimum de perception de \$ 2,5, tandis que la cotisation annuelle s'élève à 250 \$; certains services donnent lieu à paiement comme les enquêtes par câble.

Le circuit complet que nous avons fait suivre à une créance au sein de l'American Manufacturers Foreign Credit Insurance Exchange pourrait faire croire qu'il s'agit d'une exploitation américaine basée sur les cotes.

L'étude de ce que nous appellerons les « Services » de la Mutuelle, tant en ce qui concerne le renseignement et la récupération, que l'aide générale apportée à l'exportateur, fera apparaître, au contraire, une institution entièrement originale et, à notre avis, singulièrement efficace.

Si l'assurance peut être obtenue sur tous les marchés mondiaux, l'Exchange s'intéresse particulièrement à l'Amérique latine. Il publie chaque année un « Market Guide for Latin America », complété mensuellement, qui couvre le Mexique, l'Amérique Centrale et du Sud, Porto-Rico, Cuba et les West Indies, donne la liste de 55.000 importateurs de marchandises américaines et précise le nom complet de la firme, l'adresse et le numéro de boîte postale, le genre d'affaire et la *cote crédit*. Ce guide contient, en outre, des renseignements précis et des statistiques, tels que situation, climat, population, langue, monnaie, importations et exportations, règlements douaniers et postaux, lignes de navigation, termes de vente en usage, poids et mesures... Pour chaque ville, la population, le port de mer le plus rapproché, les banques y opérant ou la place la plus proche figurent au guide.

Le Market guide comprend également des listes de commissionnaires et de représentants affectés des mêmes cotations, qui distinguent les simples représentants de ceux qui font de l'importation pour leur compte.

Le Guide, confidentiel, destiné à l'usage exclusif des membres, ne peut être ni prêté, ni vendu et doit être rendu ou échangé à toute réquisition des Underwriters : il est remis gratuitement aux adhérents.

A l'usage des représentants des membres, sont éditées des « Sectional Market Guides », dont le coût varie de 5 dollars pour la Bolivie ou l'Equateur à 15 dollars pour l'Argentine, l'Amérique Centrale ou le Mexique. Un guide analogue a été établi depuis quelques années pour l'Allemagne.

Si les cotes varient nécessairement dans le temps et si confirmation doit en être demandée préalable-

ment à l'assurance définitive, ce guide n'en constitue pas moins un instrument de prospection remarquable. Les annuaires publiés à l'usage des exportateurs énumèrent les firmes sans donner aucune appréciation. Les listes noires des chambres syndicales indiquent seulement les importateurs à éliminer, comme le font aussi les Compagnies Crédit Européennes. Il ne s'agit pas, dans la conception étudiée, de se défendre contre les mauvais payeurs, mais d'indiquer sur de nombreux marchés des contractants sérieux : avant même d'entrer en pourparlers, le vendeur connaît la valeur des firmes étrangères et peut concentrer ses efforts, comme ceux de ses agents, sur les meilleurs crédits. Des déboires sérieux dans la recherche de débouchés, grâce à la désignation des meilleures maisons de chaque place, sont évités. Cet instrument de pénétration commerciale facilite, à peu de frais, une accession justifiée à l'exportation, ce qui est probablement le problème le plus difficile de l'expansion commerciale moderne : l'exportation directe.

Pour des marchés lointains, entre la réception d'une commande et la réponse à une enquête, trois ou quatre mois peuvent s'écouler ; l'inscription de la firme au Guide, sa cotation donnent un élément d'appréciation immédiat. L'établissement d'un tarif de primes est aussi une aide importante à l'établissement des prix de revient.

Documentation sur le marché envisagé, liste de firmes solides, appréciation sanctionnée de leur valeur, recherche du client nouveau : voilà ce qu'apporte le Market Guide. A juste titre il est qualifié de « Master Key to Latin American Trade ».

Depuis quelques années un guide analogue est édité pour le marché allemand.

L'une des bases de l'Assurance-Crédit, a-t-on pu

dire, tant pour l'aider à remplir aussi bien son rôle préventif que son rôle curatif, est le renseignement : Sur un plan analogue à celui qui préside au fonctionnement du « Foreign Credit Interchange Bureau » de la National Association des Creditmen, c'est-à-dire une mutuelle coopération entre ses membres, l'Exchange s'est constitué le premier sommier commercial du monde (350.000 débiteurs y sont suivis de façon permanente) qui sert de base à la publication des cota-tions de son Market Guide. Son fonctionnement de détail est des plus intéressants à développer : alors que les Compagnies européennes se limitent à des « Cartons de tirés », qui embrassent les engagements d'un débiteur vis-à-vis de ses assurés et à la compilation des renseignements d'agence, un système de fiches, in-extenso, faisant surtout appel à la collaboration de mutualistes et soigneusement classées viennent donner une allure beaucoup plus vivante et souple à la documentation. Alors que les relations entre assureur et assuré sont empreintes surtout de réserve, la Mutuelle permet cette collaboration préalable, constante et payée de retour qui apparaît si précieuse : le crédit redevient une notion personnelle, une discussion entre une institution et un membre qui travaillent le crédit de la même manière. L'adhérent n'écrit pas pour demander purement et simplement un découvert approuvé de 100.000 francs ; il y joint tous les détails en sa possession, ce qui permet une réponse rapide et évite une longue correspondance qui n'améliore pas les rapports d'assureur à assuré : il fait part de ce qui constitue la meilleure des documentations : une expérience d'affaires et de relations personnelles.

Mais, dans les détails, comment se constituent les « Credit Files » de la « Central File » de l'Exchange ? Tout nouveau membre remet, à son adhésion, un ré-

sumé de son expérience personnelle et de ses renseignements sur chacun de ses débiteurs étrangers, qui reste confidentiel et est enregistré à cet effet, comme dans les Clubs de Credit Men, sous un numéro conventionnel.

Il faut citer toutes les rubriques de ces bulletins individuels : Le questionnaire s'intéresse d'abord à une « identification » de la firme : élément déjà fort précieux.

Nom de l'acheteur, adresse (pays, ville, rue, numéro), succursales. Branche exploitée, nationalité, exploitation depuis..., dénomination actuelle et dénominations précédentes.

Puis interroge sur les renseignements et bilans (source et date), les références de banque et autres.

Enfin réclame la « Member's Ledger experience » :

Vendu de... à... Plus haut crédit ?

Paiements ? escompte ? rapide ? lent ?

Nombre de ventes ? termes ?

Montant dû ? échu et non réglé ?

Particularités défavorables ?

Le flot constant des demandes d'assurance ou de cotation où figurent non seulement les détails les plus circonstanciés sur la transaction, la nature de l'envoi et les termes de paiement, mais la « ledger experience » et, en annexe, tous les renseignements possédés par le membre assureur et la surveillance des débiteurs et la permanence d'une information réelle. L'Exchange recevrait ainsi un millier de dénominations par jour. S'y ajoutent les « Pay experience » et les « Registration Form », qui indiquent le sort de chaque transaction.

D'autre part, le membre est invité à faire connaître toutes les informations, à lui parvenues, sur les firmes comme sur les agents. La communauté des exporta-

teurs membres est ainsi bénéficiaire de l'expérience la plus intime de chaque entreprise : centralisation nécessaire à une bonne police du crédit. Les Underwriters procèdent, d'autre part, à des investigations indépendantes auprès des banques, de leurs agents de l'étranger et auprès des débiteurs eux-mêmes. Ainsi est réunie la documentation la plus parfaite qui soit, parce qu'au moins aussi personnelle qu'objective, mais qui provient d'un esprit de coopération mutuelle qu'ignorent les vieux pays.

Des classements divers et méthodiques permettent aux underwriters, à peu de frais, d'en faire le meilleur usage. Mais la valeur de ces millions de fiches, ainsi réunies, dépend avant tout du soin mis dans la pratique par les mutualistes à les rédiger, à leur adjoindre tous les renseignements complémentaires utiles et à tenir le siège au courant des modifications à y apporter.

La réticence ou un esprit de jalouse information seraient-ils toujours effectivement bannis ?

« Il ne faut pas oublier, précise d'ailleurs le *Manual of Procedure* remis au membre, que l'Exchange n'est pas une Compagnie d'Assurance au service du public en général, mais plutôt une Association mutuelle, propriété de ses membres et gérée dans leurs intérêts par les Underwriters ».

Cette collaboration avec les Underwriters est de caractère réciproque : le refus d'assurer est accompagné de motifs portés dans une fiche de « non insurable account » qui résumant les informations de l'Exchange et une « Confidential Notice » vient avertir automatiquement le membre des modifications concernant le crédit de ses clients (changement de dénomination et de cote de crédit), ou d'événements graves : incendies ou meetings de créanciers.

Les Underwriters fonctionnent aussi comme agence de renseignements au profit des membres ; un « Credit Checking Report » contenant les indications usuelles sur un acheteur étranger leur est adressé sur demande. Il comprend en outre l'avis d'un « Foreign Credit Man » basé sur l'« expérience » du fichier central et une cotation. Quelle supériorité sur la fiche de renseignement ordinaire, grâce à ces deux éléments !

Comme toutes les Compagnies Crédit, la Mutuelle s'efforce d'obtenir au profit de ses membres, — grâce à son autorité propre, — des règlements amiables, rapides et économiques. Là aussi, dans tous ses détails, la méthode employée par l'Exchange ne laisse pas d'être intéressante :

L'adhérent fait connaître sa qualité de membre sur l'enquête de son papier commercial. Un « electrotype » lui est fourni qui se présente ainsi :

Member of
American Manufacturers
Foreign Credit
Insurance Exchange

Le membre peut utiliser « la Moral Suasion Letter » rédigée par la « Protective Division » des Underwriters qui attire l'attention du débiteur sur la nécessité d'un prompt règlement, s'il entend conserver la jouissance d'une bonne cote.

Il peut recourir aussi au « Collection Service », qui, avec le concours d'agents qualifiés, autorisés par une « Registration form », s'efforcera de faire rentrer amiablement les fonds, contre une rémunération destinée à couvrir seulement les frais.

Si ces moyens s'avèrent inefficaces, si une « legal action » apparaît nécessaire, un Conseil juridique spécialisé, avec un réseau de correspondants sur tous les marchés et une pratique journalière du contentieux à

l'étranger est recommandé par l'Exchange au choix de ses membres et leur consent un tarif spécial : le contentieux est alors réduit, dans tous les cas, à une simple transmission de dossier à un organisme toujours identique, l'efficacité de son action étant garantie par l'intérêt de l'Exchange à avoir pleine satisfaction.

Un « Service Department » apporte gratuitement sa collaboration aux membres ; il a pour objet de les aider au développement de leurs ventes à l'exportation.

Le Market Guide indique les noms d'agents spécialisés dans chaque branche et de crédit reconnu. Le « Sales Service » qui les suit constamment, donne toutes les indications complémentaires ou actuelles que les membres peuvent désirer et des avis sur les propositions soumises par les agents.

Sur tous les marchés importants, le « Sales Service » fournit sur demande des indications analogues.

Le « Sales Service » procède d'autre part à des études sur les marchés en général ou la distribution d'un produit en particulier, avec compléments statistiques qui sont à la disposition des adhérents. Il publie un « Service Letter » bi-mensuel intitulé *Exporter's Digest* qui s'intéresse aux considérations générales du commerce international, à la situation des principaux marchés et à leur évolution et indique des possibilités d'affaires sélectionnées avec des importateurs qui sont jugés dignes d'une bonne cotation. L'*Exporters' Digest* est rédigé en liaison avec les Services officiels et résume certaines informations des Commerce Reports et d'autres publications techniques.

Ainsi l'« *Exporters' Digest* » du 2 avril 1934 traite du Marché péruvien en général (situation politique, du commerce extérieur, des principaux produits d'exportation, travaux du port de Callao, état du Crédit,

change, produits d'importation, d'organisation d'une représentation), de l'Assurance-Crédit en Angleterre et du budget ouvrier au Japon.

Ce même numéro propose des « Trade Opportunities » sur l'Argentine, Curaçao, Cuba, Porto-Rico, la Suisse et le Vénézuëla et donne des résumés très concis de l'état des affaires sur dix-huit marchés du monde entier, d'après les communications du Ministère du Commerce, de ses informateurs propres et des membres de l'Exchange. Deux fois par mois l'homme d'affaires reçoit, sous une forme condensée, une information générale et pratique à la fois qui lui indique l'opportunité de traiter sur tels ou tels marchés, l'aide à une surveillance générale des transactions engagées et lui fournit des éléments de prospection.

Cette information, comme la fiche de renseignements, est communiquée par un organisme responsable. La vue générale économique dont il fait part à ses membres sert de base à des transactions où l'Exchange aura sa part de risque ou même l'endossera totalement ; la valeur des informations provient de cet engagement implicite d'assurer qui s'y trouve inclus. A côté du renseignement individuel « pondéré » existe une information générale « pondérée ».

Si la Master Policy présente divers avantages techniques, tels qu'assurance individuelle, — particulièrement précieuse en temps de crise, — possibilité de protection à 100 %, définition libéralement explicite de l'insolvabilité, décompte favorable de la perte, aide au financement par l'émission de certificats d'assurance, la valeur du système repose sur les services annexes de renseignement, de récupération et d'aide générale à l'exportation, que nous avons tenu à étudier dans leurs détails. Ils sont à la fois précieux pour l'assureur qui y trouve sa propre protection et un

instrument incomparable pour le petit exportateur qui ne saurait faire les frais de services compétents. Et l'Assurance-Crédit, alors, perdant son caractère défensif, devient un instrument incomparable d'expansion économique.

Si la cotation du crédit et une coopération mutuelle aussi développée en matière de renseignements sont difficiles à transporter de l'autre côté de l'Océan, certaines modalités accessoires, qui ne nécessitent qu'un esprit de collaboration ou de groupement et non de mutualisme, seraient aisément acceptables : pratique perfectionnée de la pression sur les débiteurs, travail en collaboration avec les services officiels sans systématique ignorance mutuelle et surtout développement des services d'étude économique et de prospection.

Forte de 100 membres en 1921, de 600 en 1923, elle comprend, déclarait son animateur, M. George R. Meyercord, à la sixteenth National Foreign Trade Convention, près de 1.000 manufacturiers, répartis du Maine à la Californie et du Canada au Gulf. De grosses Compagnies sont adhérentes.

L'Exchange s'appuie sur soixante banques, collabore avec le Département fédéral et son fichier central suit 350.000 acheteurs de marchandises américaines dans le monde entier. Il est fortement réassuré auprès d'un groupe de cinq Compagnies d'assurances, groupées par The Employer Reinsurance Corporation et garde seulement 20 % des risques environ. Son expérience de treize années s'applique à 250.000 envois étudiés individuellement. Il consent à assurer jusqu'à 120 transactions sur un même acheteur, mais opère une sévère sélection sur les affaires proposées et refuse des centaines de milliers de dollars de risques chaque mois.

Pour l'exercice 1926, le nombre des dénominations

se serait élevé à 117.841, correspondant à des transactions se montant à 114 millions de dollars. Les primes perçues auraient été de 2 millions de dollars. Le montant des sinistres, 50 %.

De 1921 à 1928, l'Exchange aurait réglé 2 millions de dollars de sinistres, soit 1 % du chiffre d'affaires assuré ; et jusqu'en 1931 il n'a pas été fait appel à la cotisation supplémentaire égale au montant de la prime payée.

L'American Manufacturers Foreign Credit Insurance Exchange a cessé l'assurance et le paiement des sinistres en décembre 1932 et annoncé la formation de l'Export Credit Indemnity Exchange of Chicago.

CHAPITRE IV

COMPAGNIES AMERICAINE ET BRITANNIQUE DEBOIRES ALLEMANDS ET VENTE A TEMPERAMENT SOCIETE ANONYME OU MUTUELLE

Un examen simultané de toutes les exploitations d'Assurance-Crédit dans le monde nous a paru impossible : l'Assurance-Crédit est traitée, depuis 1889, avec des méthodes originales aux Etats-Unis. La Trade Indemnity, dirigée par des personnalités qui s'intéressent depuis fort longtemps à la branche, et créée depuis 1917, a sa politique propre ; sa tenue devant la crise fut une heureuse exception. Certaines Compagnies, notamment en Allemagne, se sont principalement intéressées au financement du marché intérieur et leurs revers sont présents à toutes les mémoires. Enfin, une querelle de méthode, Mutuelle ou Société anonyme, est loin d'être épuisée.

Ces divers points ont paru réclamer un examen distinct et particulier.

Les assureurs-crédit américains ont une expérience de quarante années: la grande Compagnie spécialisée, l'American Credit Indemnity, a été fondée en 1893.

Leur technique, vulgarisée par le livre d'Arkermann et Neuner, publié en 1923 et révisé en 1929, est solidement établie. Depuis 1923, les quatre grandes Compagnies exploitantes — il y en eut sept — sont réunies en une conférence: c'est dire à quel point l'évolution la branche est parvenue de l'autre côté de l'Atlantique. Le cadre où elles pratiquent leur exploitation, leurs méthodes, leurs systèmes de police et d'évaluation des risques — très compliqués — ne peuvent prêter à comparaison avec l'activité continentale.

Une véritable codification de l'exploitation américaine est réalisée depuis la guerre. Originale, son imitation en Europe ne paraît guère possible ni désirable malgré l'identité des grands principes de base.

La perfection du renseignement, grâce soit aux échanges mutuels des « Credit Men », soit aux cotations d'une vingtaine d'agences, dont les plus connues sont Dun et Bradstreet, a été maintes fois décrite. La certitude que procure l'usage des livres de références et ses progrès sont attestés par la classification des faillites d'après la cote affectée par les agences aux firmes défailtantes (1).

(1) Teutenberg das Aus Kunftwesen in Amerika.

	1894		1924	
	—		—	
Faillites	14.588	%	22.024	%
Mauvais crédit	10.358	71,0 %	21.124	95,9
Bon crédit	4.005	27,4 %	817	3,7
Excellent crédit	22,5	1,6 %	83	0,4

Une autre particularité de l'exploitation américaine consiste dans des formules très tentantes de recouvrement, mais un peu brutales pour l'Europe, bien que d'une technique de détail très originale.

Un contrôle officiel veille à la constitution des réserves techniques nécessaires. Les frais généraux relativement faibles oscillent autour de 20 %.

La gestion d'un portefeuille-crédit s'est avérée fort complexe ; un petit nombre de compagnies exploitent la branche : L'American Credit Indemnity of New York est la seule compagnie spécialisée, et son encaissement de primes dépasse sensiblement deux millions de dollars.

Les branches américaines de l'Ocean Accident and Accident Company encaissent, elles, respectivement 500.000 dollars et un million de dollars.

La National Surety Company exploite l'Assurance Crédit depuis la guerre comme branche accessoire (en 1933, Fidelity : 21,7 % ; Surety : 29,5 % ; Burglary : 15,2 ; Crédit : 3,5 du montant des primes). Une progression rapide a élevé son encaissement brut à plus d'un million de dollars en 1924.

L'encaissement total maximum de primes crédit aux Etats-Unis a été atteint en 1930 : 5.399.000 dollars. Les primes encaissées pour le même exercice par les membres de l'Association Internationale qui comprend l'American Credit Indemnity et la National Surety

s'élevaient à 270 millions de francs. Depuis 1921, elle est pratiquée par les mêmes compagnies au Canada.

Dé 1919 à 1929, l'encaissement a largement doublé. Cependant il ne s'agit pas, comme en Europe, d'une véritable révolution dans la distribution du crédit qui recrute facilement et rapidement des adeptes, si ce n'est pour la période de spéculation qui a immédiatement suivi la guerre. C'est plutôt la lente progression d'une institution déjà bien assise : ainsi au cours de chacun des exercices 1927, 1928 et 1929, c'est un accroissement annuel de 200.000 dollars seulement. Elle ne s'est pas sensiblement développée au cours de la vague de prospérité ; le crédit était trop facile à obtenir ; les risques trop dangereux ; elle ne s'intéressait qu'au marché intérieur... et l'extension du crédit des assurés n'a pas été la préoccupation déterminante.

Il y a une sorte de niveau naturel de l'Assurance Crédit : il arrive un moment où ses possibilités d'application sont épuisées et des limites de fait se précisent ; ainsi, aux Etats-Unis, ce sont surtout des maisons traitant un chiffre annuel de 300 à 500.000 dollars qui sont assurées. Sous peine de conditions d'exploitation et de termes de contrats prohibitifs, les petites maisons ne peuvent être agréées, tandis que les grosses firmes ne sont pas intéressées et s'assurent elles-mêmes.

Elle ne tient pas une grande place dans l'économie américaine et les comparaisons avec les encaissements de branches voisines sont symptomatiques :

1929

(Primes en millions de dollars)

Burglary and theft	36.091
Crédit	5.027
Fidelity	45.284
Surety	57.555

L'expérience américaine a démontré la possibilité d'une exploitation bénéficiaire — dans un cadre très spécialement favorable — mais aussi l'extrême sensibilité de ses réactions lors des effondrements périodiques du Crédit.

La courbe des indemnisations suit avec un parallélisme retardé, l'évolution des indices de l'activité économique générale, tandis que l'encaissement des primes est solidaire de ceux-ci ; le crédit n'aide guère à la reprise des affaires ; l'encaissement des primes reste stable s'il ne diminue pas ; le montant des sinistres baisse, mais le pourcentage par rapport aux primes, par suite de la chute de celles-ci, augmente.

La phase de prospérité et bientôt de tension voit un encaissement brut croissant avec léger développement des sinistres, qui se prolonge au delà même de l'écroulement.

La matérialisation des sinistres est nettement postérieure et les indemnisations ne sont réglées qu'au cours des exercices suivants : leur montant se rapproche très rapidement de l'encaissement des primes, qu'il parvient même à dépasser au début de la période de dépression.

Dans le tableau qui suit, il est facile d'observer ces successions de faits pour les crises de 1907, 1920 et 1929.

On voit s'inscrire sur ce même tableau les conséquences des petites crises de 1903, de 1910 aux Etats-Unis, qui se traduisent l'année suivante, c'est-à-dire en 1904, 1911 et 1912, par une légère diminution des encaissements, une augmentation des sinistres et une variation corrélative du ratio. Les mêmes indications se retrouvent dans les chiffres de 1926 et 1927.

En millions de dollars

	Primes	Sinistres	%
1889-1899	3.004	1.424	47,4
1900	644	107	16,6
1901	1.192	299	25
1902	1.629	746	45,7
1903	1.982	950	46,8
1904	1.933	1.034	53,4
1905	1.782	863	42,8
1906	1.798	644	35,7
1907	2.070	710	34,2
1908	2.209	1.893	85,7
1909	1.764	1.799	101,9
1910	1.714	904	52,7
1911	1.737	1.183	68,1
1912	1.611	1.195	74,3
1913	1.496	923	61,6
1914	1.487	732	49,2
1915	1.395	939	67,2
1916	1.413	293	20,7
1917	1.665	96	5,7
1918	1.856	194	10,5
1919	2.219	72	3,24
1920	3.695	636	17,2
1921	3.498	3.100	88,7
1922	3.084	2.933	95,1
1923	3.768	1.048	27,8
1924	4.240	1.554	36,7
1925	4.112	1.495	36,4
1926	4.926	1.843	37,4
1927	4.600	2.531	55
1928	4.877	2.526	52,9
1929	5.027	2.537	50,5

1930	5,399	3.876	71,8
1931	4.446	4.271	96,1
1932	3.647	3.266	89,5
Total	88.915	47.172	53,03

Les primes dépasseront 3 millions de dollars pour 1933. Les pertes au premier trimestre 1933 ont été très lourdes. Elles ont décriu un peu le trimestre suivant et diminué beaucoup dans les six premiers mois de l'année.

Ce sont là des statistiques d'ensemble. Les bilans de chaque compagnie montrent des variations importantes en pourcentage de sinistres. Cette comparaison n'est généralement pas en faveur des compagnies non spécialisées ou à petit encaissement de primes.

AMERICAN CREDIT INDEMNITY

	Primes	Sinistres	%
1920	1.710.778	247.775	14,5
1921	1.755.196	1.057.797	60,3
1922	1.495.698	1.474.635	98,6
1923	1.745.459	645.711	37
1924	2.012.774	925.148	45,9

OCEAN

1920	1.000.382	195.059	19,6
1921	800.617	1.236.038	154,3
1922	598.020	862.138	144,2
1923	318.051	157.072	49,4
1924	305.803	96.418	31,5

Les lourdes pertes qui suivent les renversements de la conjoncture ont mis à diverses reprises les exploitations dans une mauvaise posture financière, les acculant à la réorganisation ou la liquidation.

La crise Baring qui atteint l'Amérique en 1893 et la dépression qui suit, oblige l'United States Credit System de New Jersey à liquider en 1898.

La panique bancaire de 1907 fait subir de telles pertes à l'American Credit Indemnity que le bureau des assurances de New-York ordonne sa réorganisation en 1909 ; son capital est réduit de un million de dollars à 350.000.

En 1934, il ne subsiste plus que deux compagnies ; l'Ocean Accident and Guarantee Corporation abandonne la branche et la National Surety Corporation, après sa réorganisation sur l'ordre du Super Intendant des assurances de New-York, en 1933, qui n'exploitait qu'accessoirement le crédit, cède, en avril 1934, son portefeuille à la London Guarantee and Accident Company.

II

Le capital de la Trade Indemnity Company est de 250.000 £ en 25.000 actions entièrement libérées : 10.000 actions libérées d'un cinquième, avec paiement d'une prime égale, furent émises à la constitution. En 1924, la capitalisation d'une réserve de 35.000 £ et un appel de 4 £ 10 s. par action, l'émission au pair de 15.000 actions élevèrent le capital à 250.000 £ entièrement versées.

Après de lourdes pertes provoquées en 1922 par l'assurance massive de traites financières, le Comité des Lloyds, comme en 1896, suspendit les opérations et fit insérer dans chaque police la clause suivante : « Aucune police ou autre contrat à partir du 1^{er} janvier 1924 ne sera reconnue par le Comité des Lloyds comme donnant à l'assuré droit au bénéfice des fonds et de la caution mentionnée par l'assureur dans la police ou le contrat comme garantie de sa responsabilité, à moins qu'elle ne porte au bas le sceau du bureau des Lloyds. »

La Trade Indemnity devenait, à peu près, le seul souscripteur crédit britannique privé. Elle renforçait sa position financière et le service quasi officiel du début passait aux mains des plus puissantes compagnies privées.

Son encaissement brut de primes de 60.000 £ en 1920, qui avait marqué un recul très net en 1921 — près de 50 % — mais avec reprise immédiate l'année suivante, arrêta sa progression en 1926 et baissait

légèrement l'exercice suivant. 1928 fut une année excellente et les primes dépassèrent 202.000 £, parvinrent, en 1929, au chiffre de ⁽²⁾ 234.000 £, mais progressèrent seulement de 2 %, soit 3.000 £ en 1930.

Le nombre des polices, qui était en 1927 de 2.798, passait en 1928 à 3.463, accroissement de 23,7 %, et à 3.760 en 1929, environ 10 % de plus.

Les transactions assurées atteignent 25 millions de £ en 1929 contre 10 millions en 1924 environ. 1926 et 1927 ont certes vu le pourcentage des sinistres s'élever à 57 et 63 %, mais pour les exercices 1925-1929, le profit moyen est de 14 % ⁽³⁾ : une comparaison avec les autres branches est très satisfaisante. Les dividendes distribués furent respectivement en 1922 et 1923, de 10 % (free of tax), en 1924, 1925 et 1926, de 5 %, et de 1927 à 1930 inclus de 6 % (less tax).

En 1928, une bonne partie des Lloyds et 18 Compagnies britanniques — et les plus grandes — travaillent avec la Trade et la réassurent. De ce fait, sur un risque de première qualité, la Trade peut garantir jusqu'à 400.000 £. Les fonds totaux de ses réassurances atteignent 400 millions de £. Les réserves évidemment s'appliquent surtout aux autres branches d'assurances, mais leur montant montre la valeur de l'appui dont dispose l'Assurance Crédit.

Dès 1928, sur la base du paiement dans les trois mois, sans tenir compte des conditions de la police, l'entente avec les banques était réalisée et une étroite liaison était mise sur pied ; sa position financière, à la veille de la crise, est particulièrement solide.

Mais les indices très favorables des premiers mois

(2) Without deducting brokerages and returns.

(3) After debiting all expenses and outstanding losses, but without taking account of the interest on our capital or on our invested premiums.

de 1929 ne tardent pas à se renverser ; le profit industriel de 1928 (25.000 £) tombe à 5.000 £, ce qui représente pourtant un pourcentage de 7 % des primes. En 1930, la dépréciation du portefeuille, les lourdes charges de traités de réassurance et la situation économique n'améliorent pas la situation. Pour la première fois dans l'histoire de la Compagnie, l'exercice 1931 est un très net recul : les sinistres afférents à 1930 s'avèrent très supérieurs aux provisions et le compte d'exploitation doit être renforcé de 30.000 £. Le compte 1931 se clôt avec un déficit d'exploitation de £ 4.709, tandis que 1930 était clos avec un déficit de 30.130 £. Quant au compte de 1932, il paraît évoluer favorablement. Les provisions pour la 3^e année du compte 1931 étaient de plus de 62 % des primes nettes, pour la même année, le compte 1932 ne présente qu'une provision de 38 % et l'amélioration se précise encore au cours de l'exercice 1933.

Les primes brutes qui avaient atteint plus de 200.000 £ en 1931, diminuent respectivement de 33.770 £ (16,7 %) et 21.147 £ (12,5 %) en 1932 et 1933. Les primes nettes ne subissent pas une diminution parallèle, car le pourcentage de réassurance s'effrite, lui aussi : 1931 — 61,4 % ; 1932 — 59,1 ; 1933 — 56,4.

Un dividende de 4 % est à nouveau distribué en 1934, et une certaine amputation des réserves a suffi pour faire face aux pertes : aucun bilan n'a été déficitaire.

Voici le résumé de l'activité de la Trade Indemnity (4) :

(4) Insurance Intelligence 1933.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933
1 a)	158.200	168.425	171.819	202.594	168.824	147.677
2 b)	78.863	86.178	89.968	124.475	99.821	83.329
3	49,8	51,2	52,4	61,4	59,1	56,4
4	79.337	82.247	81.851	78.119	69.003	64.348
5	3.411	4.439	4.645	3.693	4.944	
6	84.748	86.686	86.496	81.812	73.947	

a) Gross premiums less brokerages 28-30

b) Reinsurances less commissions 28-30

c) Gross premiums 31-33

d) Brokerages and Reinsurances

1 Gross Premiums

2 Reinsurances and
commissions

3 Ratio

4 Net premiums

5 Net premiums 2nd
year

6 Total.

La matérialisation tardive des sinistres a conduit, à partir de 1930, à laisser les comptes d'exercice ouvert trois années. Le tableau ci-dessous montre comment l'Assurance Crédit a subi avec retard le contre-coup des événements qui ont affecté la solvabilité en général et comment un délai assez considérable sépare la souscription du contrat de la réalisation du risque et du paiement de l'indemnité :

Net premium income (adjusted) = 100		1930	1931	1932
		%	%	%
1. 1st year losses paid and but standing..	1)	10,60	11,92	11,13
2. 2nd — — — — — ..	2)	70,90	50,71	21,72
3. 3rd year and suspense account.....	3)	30,34	16,16	—
4. Provision for future claims	4)	—	—	38,52
5. Total losses net	5)	111,84	78,79	
6. Expenses	6)	22,84	26,97	28,63
7. Balance	7)	— 34,68	— 5,76	
8. Interest Revenue	8)	25,99	26,24	21,31

L'exercice 1928 marqua un grand développement du portefeuille étranger : le nombre des polices augmentait de 30 %, 10 millions de livres de risques étaient couverts. Son réseau international était déjà très complet. « Nous avons maintenant des Compagnies amies que nous consultons et qui nous consultent, en France, Italie, Allemagne, Hollande, Norvège, Suède, Suisse, Autriche, Hongrie, Tchécoslovaquie, Pologne, Bulgarie, Roumanie, Espagne, Danemark, Argentine, Etats-Unis, Australie et Brésil. »

Elle joue un rôle important dans l'Association internationale dont le siège fut fixé à Londres.

Mais elle est gênée et concurrencée par l'Export Credit Guarantee Department : à l'Assemblée de 1929, un assistant s'élevait contre cette entorse au principe de non intervention de l'Etat dans les affaires privées et contre cette nouvelle charge budgétaire. En 1930, le Président, dans son allocution, traita de la « Competition » du Department ; il critiqua la décision prise par le Hills Committee, — qui avait repoussé son projet de couverture du risque catastrophique vu la difficulté de définition de celui-ci, — de poursuivre l'expérience. Il rappela que la création avait été envisagée comme provisoire et que l'initiative privée avait et l'expérience et la force suffisantes à cette date.

Il critiqua les méthodes financières employées par le Department, qui conduisaient, suivant lui, à décharger les exportateurs de leur responsabilité traditionnelle et à avaliser en fait des traites au profit de l'étranger et indiqua que 40 % des 25 millions de Livres de transactions assurées par la Compagnie auraient pu aussi bien l'être par le service d'Etat. Il se plaignait enfin de l'indifférence officielle, mais devait constater que les méthodes évoluaient vers une con-

ception plus normale et rationnelle : conception d'assurance en un mot.

En 1931, le Directeur, M. Spain, protestait contre la décision prise par le Department de recruter les affaires par courtiers ; l'adoption d'une gestion inspirée des principes de l'assurance et l'émission de polices nouvelles telle que la « Comprehensive Guarantee », rendront la position de la Compagnie encore plus difficile.

A la 15^e Assemblée générale (1932), M. Heath disait, dans son allocution : « Si au lieu de cette concurrence contre les créateurs de la branche, concurrence qui est unique au monde, la coopération pouvait être substituée, comme c'est le cas à l'étranger, alors non seulement la perte pour le contribuable pourrait être éliminée, mais la valeur de l'Assurance Crédit pour la communauté serait beaucoup augmentée. » Il reconnaissait en même temps l'insuffisance de la Compagnie privée pour le long terme et se déclarait prêt à des indemnisations immédiates. Un appel à la collaboration des deux forces complémentaires que sont le service officiel et l'organisme privé et libre, a paru au début de juin 1934, dans le *Times*. L'idée est en marche.

La Trade a eu des risques considérables sur la Russie : le marché de ses titres en fut fortement impressionné ; mais le Directeur faisait savoir, à l'Assemblée de mars 1933, qu'il ne s'agissait plus que d'une responsabilité de l'ordre de £ 6.000.

Elle possède quatre bureaux à Manchester, Bradford, Glasgow et Leicester, des représentants à Birmingham et Sheffield ; l'Export Credit Guarantee Department fait un effort de décentralisation parallèle.

La Trade Indemnity, avec sa longue expérience, des frais généraux relativement faibles, une politique pru-

dente — qu'on a parfois qualifiée de politique de dividendes — a pu traverser sans grands dommages le bouleversement général tout en sauvegardant sa puissance financière et la confiance placée dans la branche par le public.

Elle continue à servir les intérêts du commerce britannique et couvre, en 1932, 30 millions de livres de transactions, dont 20 % à l'exportation.

III

L'avènement de la grande production mécanisée d'après guerre et la faible capacité d'achat intérieure — par suite du manque de capital — poussent à l'organisation systématique du débouché.

La vente à tempérament, déjà pratiquée en Europe avant la guerre pour les pianos, les machines à coudre ou l'ameublement et qui, en anticipant sur une richesse croissante — et réelle — n'a cessé de se développer aux Etats-Unis, devient l'auxiliaire de la construction automobile en grande série et s'applique à des branches nouvelles : radio, etc...

Des sociétés de financement escomptent les traites du vendeur ou du producteur, traites qui sont jugées passibles de l'assurance.

En France, des compagnies, pour obtenir la couverture du risque automobile, se lancent dans des opérations à allure bancaire qu'elles cessent bientôt ; mais, au delà du Rhin, la « famine » traditionnelle de capital, conjuguée avec les conséquences de l'inflation, généralise rapidement ce nouveau crédit commercial.

L'Assurance des ventes à tempérament cause des pertes à la Hermès Kredit Versicherungsbank, en 1927 : la Motor A.G. für Kraft und Verkherswesen, intéressée surtout aux affaires automobiles, en est la source, et la Hermès adopte une attitude de réserve qui se confirme l'exercice suivant. L'Abbingia suspend en 1928 l'exploitation de cette branche spécialisée

qu'elle exploitait de concert avec l'Auto-Financierung G.M.B.H. de Berlin.

La Frankfurter Allgemeine Versicherungs A.G. annonçait laconiquement à l'Assemblée générale de 1928 : « Nous nous intéressons d'une façon croissante au financement des ventes à tempérament : jusqu'ici, les résultats sont satisfaisants. » Le rapport suivant n'y faisait aucune allusion. A l'Assemblée générale du 18 juin 1929, le bilan fait ressortir un bénéfice de R.M. 3 millions ; un dividende de 12 1/2 % est mis en distribution. Le 17 août, c'est le krach : la Frankfurter, créée en 1865, et devenue un puissant Konzern — son capital venait d'être élevé à R.M. 25 millions et son encaissement de primes à 77 millions — ne pouvait faire face à ses exigibilités à court terme ; assurés, sinistrés, bénéficiaires d'avals et créanciers nationaux et étrangers demeurent impayés, tandis que le grand public a connaissance de toute l'étendue des opérations financières entreprises par le Konzern.

Cette chute a les plus graves répercussions nationales, car 22.000 sinistres ne sont pas réglés, et aussi internationales : la vieille réputation de la Frankfurter a permis des emprunts considérables — et non contrôlés — sur les grandes places étrangères. Les engagements à court terme sont si lourds que l'action de soutien envisagée par les banques, bien que soient représentées au conseil la Darmstädter, la Deutsche, la Commerz und Privat Bank, la Diskonto Gesellschaft, et malgré les fâcheuses conséquences à prévoir pour le crédit allemand et la place de Francfort, s'avère impossible ; deux jours après, il n'est plus question d'un renflouement ou d'un moratoire : l'énormité des pertes, l'urgence des gros crédits bancaires à rembourser — 110 millions dont 40 à l'étranger — et surtout la révélation des activités étrangères à l'Assurance —

160 millions de garanties diverses — et de participations diverses s'y opposent.

L'Allianz und Stuttgarter Verein donna sa garantie pour le portefeuille d'assurance ; la Hermès reprend les affaires caution (douane, fisc, transport, bois, livraisons, etc...) et, de concert avec la Münchener, l'Allianz fonde la Neue Frankfurter Versicherungs Allgemeine A.G. qui reçoit le portefeuille de la Frankfurter « dont une soigneuse vérification avait prouvé qu'il était bon et que la faillite était due uniquement à des affaires qui n'avaient rien à faire avec l'assurance ».

L'Office de contrôle des Assurances privées fut vivement attaqué ; ses demandes de réévaluation du bilan-or de 1923 n'avaient pas été satisfaites et il ne pouvait ignorer certaines des opérations traitées par la Frankfurter Industrie Kredit et la Südwestdeutsche Bank.

Le Conseil d'administration aurait cherché à remédier, au printemps 1929, au danger : une commission spéciale constituée par lui se serait heurtée à la discrétion de la Direction.

Quelles étaient donc les origines de la catastrophe ?

La branche Crédit, dans le sens le plus général du terme, fut incriminée ⁽⁵⁾. Cependant des irrégularités très diverses, qui auraient amené la chute de n'importe quelle société, ont été démontrées au cours des débats judiciaires.

Les estimations, lors de l'ouverture du bilan-or, furent beaucoup trop élevées (de l'ordre de R.M. 5 millions). De 1924 à 1927, aucun bilan n'est sincère : les manipulations ou dissimulations sont constantes. Au bilan de 1928, rien de ce qui concerne l'activité financière du Konzern ne figure ; au lieu d'un gain

(5) Münchener Rapport 50^e exercice.

de R.M. 3 millions, le bilan redressé donne une perte de 21 millions de R.M. ; les réserves techniques doivent être relevées de 9 millions. L'emploi des fonds sociaux pour des affaires personnelles à certains membres de la direction ne fait pas de doute.

La création de nombreuses sociétés annexes avec des participations ou commandites non comptabilisées, auxquelles le Konzern fournit directement les fonds ou en faveur desquelles il s'engage vis-à-vis des prêteurs étrangers, vient compléter le tableau.

Il semble que ce soient les résultats très médiocres des assurances exploitées en Autriche, Tchécoslovaquie, Hongrie qui ont poussé la Favag à des opérations à allure spéculative pour remédier aux pertes. Mais les pertes succèdent aux pertes, les opérations dangereuses se multiplient... Et il est fort tentant d'emprunter à court terme à des taux réduits aux banques étrangères pour transformer ces fonds en prêts à long terme, sur un marché où l'argent est rare et cher. Tant qu'au point de vue technique, il est complètement négligé.

Les portefeuilles des diverses branches d'assurance exploitées furent reconnus bons et l'Assurance Crédit à l'exportation exploitée sous la surveillance de la Commission d'Etat a fait de bonnes affaires.

Les opérations financières et immobilières, l'Assurance des ventes à tempérament sont seules en cause.

Ce sont la Südwestdeutsche Bank A.G. qui conduit, sous l'égide de la Favag, une dangereuse politique de crédit et la Deutsche Keramik de Vienne, avec leurs graves irrégularités et leurs administrateurs communs. Ce sont la Bank commandite Kahnheimer et le Michael Konzern : les étroites relations avec ces diverses créations font de la Frankfurter une banque d'affaires qui participe à leur fondation et avalise leur papier.

Le Konzern donne aussi pour un montant élevé sa garantie à des obligations hypothécaires et surtout crée des sociétés de financement :

Frankfurter Industrie Kredit G.M.B.H. Berlin.

Bayerischen Verkehrs Kredit G.M.B.H. Munich.

Allgemeine Betriebs Kredit G.M.B.H. Berlin.

Industrie Finanz G.M.B.H.

et s'intéresse même à deux Instituts de financement étrangers. C'est dans ce compartiment que les engagements du Konzern sont les plus lourds, environ 80 millions de R.M. sur 168 et les pertes les plus importantes, 15 millions sur 38,5 (Assemblée de septembre).

Toutes ces opérations furent exclues du sauvetage : pratiquées sans réassurance, réassurance qui aurait d'ailleurs été singulièrement difficile à trouver, — elles étaient à peine comptabilisées avec absence à peu près complète de réserves — ; étroitement enchevêtrées avec des commandites ou des crédits financiers purs et simples, elles étaient pratiquées aussi bien à l'aval qu'à l'insolvabilité définitive.

L'activité de la Frankfurter Industrie Kredit est très représentative de ces tendances. Fondée au capital de un million de R.M. (99.000 entièrement versés, 400.000 R.M. libérés du quart) par la Favag — qui n'inscrit la participation sur ses livres que dix-huit mois après — elle pratique le financement des ventes à tempérament d'automobiles (80 % de son chiffre d'affaires) et des ventes aux agents ; elle accorde aussi des avals immobiliers pour achats de terrains ou constructions : (textor stratte) ; les transactions sont parfois de simples découverts, non matérialisées par des traites. Elle se procure des fonds par l'escompte ou la mise en pension de ce papier de consommation. L'aval de la Favag permet d'obtenir des crédits en blanc ; le

Konzern est aussi parfois le bailleur de fonds. Au 20 août 1929, les crédits bancaires à elle consentis s'élèvent à 34 millions de R.M., balancés par un dépôt de 16 millions d'effets ; les pertes estimées à 20 millions. L'organisation technique est défectueuse et la distribution du crédit mauvaise. Les bilans sont faux : une année ou plus d'actif balancent un trimestre de passif. Par son intermédiaire, la Favag est intéressée dans les sociétés de financement déjà citées et qui travaillent suivant des principes analogues.

Au moment de la chute de la Frankfurter, le montant des pertes subies par la Vaterländische Kredit Versicherungs A.G. — 4 millions de R.M. — vient menacer la Vaterländische et Rhenania, Konzern créateur. Les causes apparaissent les mêmes que pour la Frankfurter : l'assurance des ventes à tempérament.

Créée en 1923, pour l'exploitation de l'Assurance Crédit et des cautions en général, elle se lance bientôt dans l'assurance des ventes à tempérament ; l'augmentation de son capital à R.M. 8 millions marque, en 1927, la nouvelle orientation.

Après avoir défini, dans son rapport pour 1926, les principes d'exploitation, elle ajoute : « Pour la plupart des instituts de financement avec lesquels nous travaillons, notre expérience a été bonne. » Mais, en 1928, son traité de couverture à l'insolvabilité définitive avec la Deutsche Automobil Bank donnait lieu à des difficultés, tandis que le Konzern devenait actionnaire de la Deutsche Automobil Bank qui ne pouvait régler sa participation à la Hollandsche Diskontheerings Mij.

Le montant total des sommes assurées avait atteint 43 millions de R.M. au maximum : En décembre 1928 la Vaterländische constituait un consortium qui soutenait la Deutsche Automobil Bank. Après une grosse

diminution du chiffre d'affaires, l'exploitation reprenait et les engagements de la Vaterländische remontaient à R.M. 19 millions.

La Vaterländische avait fondé diverses sociétés de financement filiales dont elle était seule actionnaire : L'Handels und Verwertungs G.M.B.H., la Solvo Verwaltung und Finanzierung de Berlin, qui possède la majorité des actions de la Deutsche Automobil Bank, la Kreditschutz und Treuhand A.G. qui, avec la Deutsche Automobil Bank détient la totalité du capital de la Wochenend Kredit G.M.B.H., la Greifenhagener Sägewerk und Holz Handel. Elle traitait aussi avec la Treumo, Treuhandgesellschaft des deutschen Möbelfachverbandes : affaire qui ne cause aucun déficit.

Les exercices 1925 et 1926 ne sont guère favorables à la Delkredere Vorsicherung ; on distribue pourtant un dividende de 10 % en 1927, mais au bilan 1929, la Vaterländische und Rhenania doit sacrifier plus de 4 millions 1/2 de R.M. de ses réserves ; elle était actionnaire de 50 % de la Vaterländische et son réassureur. Elle dut fusionner avec la Nordstern.

La Hermès reprit le portefeuille de cautions dans les mêmes conditions que pour la Frankfurter et un accord conduisit, à partir du début de 1930, à la suspension de la production d'Assurance Crédit pure (893 polices au début de la liquidation) ; la Hermès réassurait et contrôlait les affaires subsistantes. Quant aux affaires de financement, origine des pertes sociales, bien qu'une conjoncture défavorable ait fortement impressionné l'exploitation de la Delkredere Versicherung, leur liquidation était effectuée par la Vaterländische ainsi que les garanties hypothécaires. Les circonstances rendirent la liquidation difficile, solution nécessaire, puisque l'augmentation du capital était impossible.

Un élément d'appréciation sur les pertes est fourni par les sinistres réglés ou à régler pour propre compte : 9,1 millions contre 1,1 l'exercice précédent, en 1929. La perte qui apparaît au bilan est de 3,3 millions qui doit être augmentée de 3,1 millions fournis par les réassureurs. Au 31 octobre 1931, malgré une somme de 3 millions fournie à nouveau par les réassureurs, la perte s'élève à 7 millions et demi. La Nordstern eut beaucoup de peine à les couvrir et l'absorption de la Vaterländische und Rhenania fut difficile.

Les krachs allemands firent naître de fortes appréhensions sur l'avenir de la branche Crédit ; pourtant elle n'était que partiellement en cause.

L'exploitation d'une banque d'affaires ou d'une banque immobilière n'est pas le fait d'une assurance. De telles affaires ne peuvent se développer que comme utilisation partielle de larges disponibilités de trésorerie. Du jour où l'on réunit des épargnes nationales ou étrangères pour faire réaliser ces opérations suivant les principes statistiques d'assurance, c'est faire office de banquier — mais sans réassurance —. Cette conception a pu apparaître nécessaire et profitable à la fois à une certaine époque et sur un certain marché, mais ce n'était — en somme — qu'une poussée spéculative sans lendemain. Cette technique du crédit, où les ressources et les emplois sont de caractéristiques toutes différentes, était depuis longtemps condamnée dans les pays à forte assise financière : une commandite ou un aval immobilier sont difficilement passibles des méthodes de l'assureur, qui n'a ni l'expérience, ni les vues d'un banquier. Sous le couvert de l'assurance crédit, on a cherché à remédier au manque de capital d'un pays éprouvé par l'inflation.

On ne peut prononcer une semblable condamnation pour l'assurance des ventes à tempérament : le prin-

cipe subsiste, mais les modalités d'exploitation jusqu'ici mises en œuvre ne sont pas exemptes de critique, bien que la conjoncture ait été au plus haut point défavorable ; lorsque près de 45 % de la population active d'un pays touche seulement une allocation de chômage, comment penser qu'une société de financement ne subisse pas des revers importants ? Branche toute nouvelle aussi dans un pays où le crédit a toujours donné lieu à des constructions hardies... D'autres nations ont exploité et exploitent la vente à tempérament, mais jamais, pour trouver les fonds nécessaires au financement, elles ne se sont heurtées à de semblables difficultés.

Les Compagnies ont créé elles-mêmes des sociétés de financement à faible capital, elles sont devenues les commanditaires ou les intermédiaires avec les prêteurs étrangers, elles ont avalisé le papier de consommation ou accordé des acceptations, tandis que les sociétés de financement américaines, puissantes et connues, se procuraient elles-mêmes les fonds nécessaires par l'émission sur le marché de Collateral Trust Notes de 6 mois à deux ans : les compagnies allemandes, au contraire, ne cessaient de participer aux opérations de trésorerie de leurs filiales.

Lorsqu'elles s'en tenaient à la couverture de l'insolvabilité, une course effrénée à la production les empêchait de percevoir les taux de prime suffisants.

L'aspect financier prédomine nettement, comme d'ailleurs dans la gestion de beaucoup d'entreprises au cours de l'après-guerre où les animateurs s'intéressent fort peu aux nécessités techniques.

Les produits vendus à tempérament ne sont plus des instruments de travail, ce ne sont souvent que des articles de confort ou de luxe, qui n'augmentent pas la capacité productrice de l'acheteur, mais l'incitent

plutôt à de nouvelles dépenses, se déprécient vite ou sont d'un montant si faible que les frais de recouvrement sont prohibitifs.

Les contrats d'assurance contiennent des clauses telles que l'exploitation sérieuse est impossible : il n'y a ni participation des vendeurs ou des sociétés de financement, ni de franchise, ni de provision de garantie, ni clause de déchéance en cas d'insolvabilité de la société de financement. On a accepté de laisser le vendeur recouvrer lui-même les créances, on le laisse accorder trop facilement le crédit et ne pas exiger d'acomptes.

Le contrôle des acheteurs à tempérament ne s'est organisé que lentement à l'imitation des Etats-Unis et la protection juridique désirable n'est pas encore obtenue du législateur.

Mais l'Assurance des ventes à tempérament, qui a provoqué des désastres en Allemagne et dans les pays du Nord, vit normalement dans d'autres pays : Nécessaire, puisque partie intégrante d'un nouveau mode de production ; utile aussi, puisque instrument moderne d'épargne, elle a, au très dur contact des faits, effectué son apprentissage européen.

« Ces expériences malheureuses n'ont fait que nous confirmer dans notre ligne de conduite. Notre fonction propre est d'assurer le crédit contre les défaillances des débiteurs, mais non de le financer : la technique comme la pratique de la location d'argent nous échappent. Or la garantie contre le non-paiement à l'échéance, et à plus forte raison l'aval des traites, constituent de véritables opérations de financement subsidiaire, que, sauf dans les cas tout à fait exceptionnels, nos ressources et nos connaissances propres ne nous permettent pas, en l'état actuel, d'aborder.

Malheureusement les expériences auxquelles nous

venons de faire allusion n'ont pas été sans jeter quelque défaveur, dans l'opinion peu avertie, sur l'assurance crédit tout entière. Aussi estimons-nous indispensable qu'une terminologie fort nette soit adoptée enfin, d'accord entre tous les assureurs, que le nom d'assurance-crédit soit strictement réservé aux opérations d'assurance proprement dite, c'est-à-dire d'assurance contre la perte finale, et que les opérations de garantie à l'échéance ou d'aval pur et simple soient désignées clairement par une expression différente » (6).

(6) Troisième Rapport de la S. F. A. F. C.,

IV

Les premières tentatives furent souvent des mutuelles.

L'Erste Deutsche Kredit Versicherungsgesellschaft fondée à Berlin en 1856, comme diverses petites sociétés françaises un peu antérieures sont créées sur cette base. Leurs opérations n'ont pas laissé de traces pour la plupart.

Le projet Molt donna naissance en 1911 à un Verband constitué à Stuttgart entre la Deutsche Kredit Versicherung Verband A. G. et la Stuttgarter Mit und Rückversicherungs A. G. au capital respectif de 500.000 Marks et de 10 millions de Marks. La mutuelle assurait le crédit en général qu'il fût financier, commercial ou civil : elle cherchait ainsi à obtenir une bonne répartition. Elle traitait surtout des affaires individuelles avec participation variable de l'assuré qui devait, en outre, préalablement à son agrégation, souscrire une « Auskunftshaftpflicht Versicherung ». Les sinistres de 300 marks incombaient seuls à la mutuelle, au delà au réassureur. L'exploitation cessa rapidement ; le peu d'intérêt porté au système par le public, l'afflux de mauvais risques, la multitude des petits crédits de nature très diverses pris en charge et les frais trop élevés provoquèrent l'abandon de l'exploitation. L'expérience parut, en outre, défavorable au mutualisme (Manes Versicherungen **Lexicon**).

Aux Etats-Unis se crée pourtant en 1919 une mutuelle d'exportation ; en Angleterre une mutuelle vit difficilement ; le principe d'une mutuelle à l'exportation n'est pas retenu par le Hills Committee. En 1924, sous les auspices de l'Association Industrielle, Commerciale et agricole de Lyon, se constitue l'Assurance Française de Crédit, société d'assurances mutuelles à primes fixes contre le risque des pertes commerciales. Son siège social est à Lyon, mais elle a un bureau à Paris.

« L'adhésion à la Société n'entraîne pas une solidarité indéfinie ; la responsabilité de chaque sociétaire est limitée au paiement de sa prime », dit l'article 8 des statuts. Un système de bonifications et de cotisations supplémentaires, bien que prévu, ne fonctionne pas en fait. Le plein est fixé à 500.000 francs. Les dépenses de premier établissement, 30.000 francs au maximum, sont amortissables en 15 années au plus. Une limite de 16 % de la cotisation est prévue pour la contribution aux frais de gestion et d'administration. L'Assemblée générale des sociétaires, qui élit un conseil d'administration et des commissaires, administre la société.

Les statuts prévoient la création de groupes. « Les diverses souscriptions sont réunies par décision du conseil d'administration suivant leur nature afin de permettre une répartition équitable des risques entre les Sociétaires ».

Forte de 350 membres, les résultats d'ensemble de ses opérations, depuis sa constitution jusqu'au 31 décembre 1932, sont les suivants :

CREDIT			DEBIT		
Cotisations	16.714.231	10	Sinistres	20.739.704	90
Récupérations	5.785.963	40	Frais généraux	2.103.343	90
Intérêts	817.882	50	Provisions pour ris-		
Provisions pour ré-			ques en cours...	1.000.000	»
cupération en cours	500.000	»			
	25.818.077	»		23.843.048	80

— Les primes qui, en 1926, atteignirent en millions 3,16 n'ont cessé de baisser depuis cet exercice. 1927 : 2,83 ; 1928 : 2,72 ; 1929 : 2,13 ; 1930 : 1,69 ; 1931 : 1,19 ; 1932 : 0,87. Les assurés, surtout nombreux dans le Sud-Est et le Lyonnais, ne semblent pas avoir été recherché avec l'impétuosité des producteurs des Sociétés Anonymes Françaises : l'Assurance Crédit est surtout un atelier témoin. Frappé durement, comme tout organisme s'intéressant au crédit, elle a, grâce à sa gestion, résisté élastiquement à la crise, bien qu'elle ait eu dans son portefeuille jusqu'à 2/3 de risques sur l'étranger.

Les chiffres cités montrent comment elle a pu traverser un cycle économique particulièrement mouvementé : plus de 20 millions de sinistres payés sur lesquels elle a pu ou espère récupérer plus du quart. Des frais généraux très réduits : 12,57% de l'encaissement des primes ; enfin réalisation entièrement privée et libre. N'est-ce pas là un prototype des plus intéressants ? L'assurance crédit mutuelle est viable. Le débat entre les tenants de la Société anonyme et les mutualistes est toujours ouvert.

Ces derniers disent : « Il est indispensable que la prime à passer par frais généraux n'augmente pas sensiblement le prix de revient et ne paralyse pas ainsi la réalisation d'affaires traitées avec une marge

bénéficiaire. Autrement dit, il ne faut pas qu'en fin de compte, l'assurance des crédits soit une charge nouvelle pour les assurés. Il est donc bien difficile d'admettre que l'Assurance des Crédits puisse être exploitée avantageusement pour les assurés par des organisations à espérances lucratives n'ayant pratiquement d'autre but que de réaliser des bénéfices sur les opérations dont elles assument la couverture. Il n'est pas possible, en effet, que de telles organisations n'aggravent pas les charges du commerce et de l'industrie, la prime imposée à l'assuré devant payer à la fois les sinistres, les frais généraux, les charges du capital et les bénéfices espérés ». La prime doit rendre le maximum d'effets utiles ; or le chargement en usage dans les Sociétés anonymes est d'environ 35 à 40 % de la prime : il faut rémunérer et amortir le capital, organiser des représentations régionales et régler de lourds frais d'acquisition. Pourquoi le commerçant doit-il payer 40 % de plus que les sinistres tandis qu'à la Mutuelle de Lyon, l'ensemble des frais n'atteint pas 13 % des primes ?

Mais on peut objecter que les indemnités à percevoir ne sont point certaines : c'est une mutuelle à prime fixe et indemnité variable. Un règlement au centime le franc est toujours possible, si le danger du rappel de cotisation est exclu : la solidarité indéfinie ne peut exister. La certitude d'une prime non soumise au rappel est nécessaire pour l'établissement des prix de revient, la certitude de l'indemnité est nécessaire pour le financement : seule la société par actions conviendrait avec ses primes fixes et la garantie de son capital.

Il faut remarquer que le capital ne peut servir à payer les sinistres, ceux-ci sont couverts par les primes. Le capital n'est qu'un volant de garantie, bien

faible d'ailleurs, et un tel paiement n'est que le début d'une faillite.

Les instituts bancaires, pour une prise en considération d'une police crédit à l'occasion d'un crédit d'escompte, exigent naturellement la fixité de l'indemnité. Mais est-ce bien le rôle essentiel de l'assurance crédit que de financer ? N'est-ce pas plutôt d'obliger l'industriel à la prudence en l'obligeant à s'entourer de renseignements avant de traiter, de stabiliser les pertes excessives en une prime constante et de le débarrasser du contentieux ? Le retour vers une conception d'assurance sécurité plus qu'auxiliaire du crédit est souhaitable : la Mutuelle y répond parfaitement.

Le recrutement des assurés, en partie par les mutualistes eux-mêmes, est peu coûteux et l'admission par le conseil d'administration offre bien des garanties. L'acceptation des risques, par les mandataires des sociétaires, à la fois assureurs et assurés, est moins parcimonieuse : on recherche un équilibre de la moyenne des primes et des sinistres et non un bilan bénéficiaire. L'information est plus personnelle, plus qualifiée, plus nuancée : un échange mutuel peut être prévu. Les définitions d'insolvabilité peuvent être plus souples.

D'autre part si les frais généraux sont trois ou quatre fois plus faibles que dans les sociétés anonymes, les services généraux de documentation et de renseignements sont peut-être moins fortement organisés ; or ces services constituent une grosse part des frais. L'Assurance Française de Crédit faisait d'ailleurs état de cette difficulté dans un de ses rapports et le 4^e compte rendu de la Nationale disait, à propos de la création de la S. F. A. F. C. : « Le crédit à l'exportation nécessite une organisation mon-

diale très complète, dont nous n'avons pas cru pouvoir faire actuellement les frais par nos propres moyens ». Il faut réunir, aussi, un nombre suffisant d'adhérents et pratiquer une bonne répartition des risques : n'est-ce pas là un écueil pour des mutuelles régionales ?

Et la création à Nantes, Rouen, Lille, Bordeaux ou Marseille d'organismes analogues apparaît singulièrement souhaitable : des services centraux puissants d'information et de récupération, une mutuelle commune de réassurance seraient les utiles organes de l'Union des Mutuelles Crédit de France.

Le Risque Crédit est encore peu étudié, mal déterminé et mouvant : avant de posséder des tables auxquelles on puisse se référer, ne convient-il pas de réunir les risques sains et, sur la base de la mutualité, de les garantir dans la mesure du possible : hors le financement, il n'est aucun obstacle sérieux à cette conception progressive.

Le risque crédit est un risque corporatif. Les syndicats et les associations travaillent la matière chacun en ce qui les concerne ; ils ont parfois des représentations sur les marchés étrangers ; ils s'attachent à l'expansion extérieure de leur branche en constituant des services corporatifs qui ont pour objet d'éliminer les mauvais payeurs, de prévenir les risques par l'information et d'assurer les recouvrements à l'étranger. Il ont parfois même organisé des caisses mutuelles de garantie ; ils ont une connaissance professionnelle du risque bien supérieure à celle que possèdent forcément les assureurs (La Hermès s'assure maintenant les services d'experts crédit spécialisés dans chaque branche). En fait donc, ils ont chacun les services à la fois nécessaires et annexes de toute assurance crédit. La distance est bien courte à

franchir pour passer au stade de l'Assurance. Ainsi la Confédération Nationale des producteurs de denrées périssables s'était préoccupée de la constitution « d'une caisse d'assurance pour la garantir des produits expédiés à l'exportation ». De même l'Association Française des exportations agricoles, à son deuxième congrès (Strasbourg 1928) envisageait la création d'une caisse de crédit à l'exportation agricole, mais avec participation financière de l'Etat.

L'Assurance Crédit est le complément nécessaire de toute organisation syndicale. L'époque est spécialement favorable à de telles créations : un des problèmes techniques les plus ardues consiste à accumuler les primes nécessaires pour faire face aux périodes de crise. Il faut que l'exploitation embrasse l'intégralité du cycle économique. Mais la défiance subsiste, les besoins de crédit sont nuls et les créations ne s'annoncent pas... Pourtant l'expérience récente et coûteuse d'une insolvabilité généralisée est là. On cherche à assurer une stricte discipline corporative : le refus de paiement des indemnités à percevoir en fin d'exercice, serait la sanction naturelle de la violation des engagements syndicaux.

CHAPITRE V

L'ACTION DE LA CRISE

Un auteur allemand a pu écrire que l'Assurance Crédit était le miroir de l'Economie : celle-ci reflète en effet la succession des fluctuations cycliques dont la marche des affaires est émaillée depuis l'avènement du machinisme. Il ne s'agit certes pas de ces mouvements séculaires de prix qu'on a pu retrouver jusqu'au 16^e siècle, mais de ces périodes d'essor et de paralysie de l'activité industrielle et commerciale reliées par une charnière qui est un brusque effondrement des indices divers de production, d'échange et de prix : la crise. C'est une anticipation constante sur le résultat des opérations commerciales ou industrielles et qui a permis le développement de celles-ci au cours de la phase de prospérité : cette anticipation c'est le crédit, c'est-à-dire une chaîne de découverts consentis par les vendeurs successifs depuis le stade de la matière première jusqu'à celui de l'objet fabriqué, depuis le magasin général jusqu'au comptoir du détaillant. La chute des prix de gros et la restriction généralisée des transactions mettent en danger l'existence de ces créances à terme : le crédit s'effondre, crédit de spéculation d'abord, crédit commercial ensuite.

La mission essentielle de l'Assureur Crédit est de garantir la bonne fin des opérations commerciales. En temps de crise les défaillances contre lesquelles

L'Assurance entend protéger le commerçant ou le fabricant se multiplient : au regard d'une assurance c'est le nombre des sinistres qui augmente. La période d'épreuve pour une compagnie est donc cette rupture d'équilibre entre les deux termes de la vie économique, la production et la consommation, qui se manifeste par le renversement des courbes de prix, par l'arrêt brutal de la distribution du crédit à la faveur duquel les besoins n'étaient plus considérés comme la limite de la production, et par la mise en danger de tous les crédits accordés, mais non remboursés.

L'Assurance Crédit Européenne bien que n'ayant pas vécu encore, pour la plupart des sociétés, la totalité d'un cycle économique, a participé à une période de développement sans précédent. Elle en a aussi subi les contre-coups, et depuis l'automne 1929 défend son existence dans une économie de crise. Les indications actuelles, jointes aux leçons du passé anglo-saxon, permettent cependant de se faire une idée de son exploitation au cours de la dépression.

Nous n'avons pas ici à faire état de toutes les modifications de l'activité économique en période de crise, que ce soient les indices de prix de gros ou de détail, de production industrielle, ou du commerce extérieur, de transports ou de finance, modifications qui sont caractérisées par des chutes plus ou moins importantes, mais de celles qui conditionnent l'exploitation de la branche Crédit et qui ne cessent de suivre une évolution aggravée : ce sont le nombre des protêts, des faillites, ou des liquidations judiciaires, des arrangements amiables, le montant des passifs.

Période caractéristique à cet égard, les exercices 1929 à 1933 peuvent être considérés comme un gigantesque « ban d'essai » : une situation déjà fortement

menacée dans certains compartiments comme le bois et le cuir, puis dans les textiles en général, l'affaissement des grandes matières premières, la surabondance agricole des grands pays exportateurs, l'essoufflement des industries de luxe comme le diamant, tout cela attire l'attention des observateurs. Une croyance générale — une quasi mégalomanie des affaires — à la possibilité d'un développement toujours croissant de la production avec le soutien d'un très large crédit conjugué avec la création fort artificielle de débouchés s'embarrasse peu de ces indices. On cède à un entraînement général. L'effondrement de la spéculation boursière à Wall Street à l'automne de 1929 est l'indice avant-coureur et classique de la dépression.

Tous les indices de l'activité économique ne cessent de faiblir tandis que divers événements d'ordre catastrophique viennent encore renforcer la tendance ; malgré les espoirs vite déçus, le phénomène crise embrasse bientôt le monde entier.

En France, le nombre des faillites s'élève de 6.502 en 1929 à 9.015 en 1932, tandis que le nombre des liquidations judiciaires passe de 2.961 à 5.020.

En Autriche, les faillites passent de 581 en 1929 à 816 en 1931, tandis que les liquidations judiciaires s'élèvent de 1.987 à 3.511.

En Allemagne les faillites et liquidations judiciaires réunies qui étaient au nombre de 11.267 en 1928 atteignent en 1931 le chiffre encore inconnu de 22.098.

En Belgique le nombre des protêts d'effets est passé de 118.806 en 1931 à 149.947 en 1932 tandis qu'en Allemagne le montant des passifs dans les faillites passe de 377 millions de R.M. à 705 millions en 1931.

Si la masse des crédits en cours au début de la

période de crise subit un sort très défavorable, la disparition des possibilités bénéficiaires pour les industriels ou les intermédiaires et la préoccupation du consommateur de s'assurer les cours les plus avantageux, la fermeture des marchés étrangers empêchent la conclusion de nouvelles transactions : la chute des montants d'effets passés à la compensation et celle du commerce international l'attestent. Les transactions présentent en outre de si gros risques que l'assurance est loin de les rechercher. Le recrutement de nouveaux assurés, du fait de l'incertitude générale est suspendu.

Tous ces facteurs, joints à une baisse des prix et malgré une certaine augmentation de tonnage, diminuent les encaissements de primes.

Au cours des exercices 1932 et 1933, les stocks paraissent moins lourdement peser sur les marchés de matières premières, mais le commerce de détail est à son tour frappé ; une certaine stabilité cependant est atteinte, peut-être même une amélioration ; mais le volume des transactions — et spécialement des transactions assurables — n'en ressent guère les effets.

C'est au cours de l'année 1931 que les maxima sont dans l'ensemble atteints : sur certains marchés particulièrement dépendants de la conjoncture mondiale et pour certaines compagnies dont la politique de crédit fut spécialement hardie, c'est l'exercice 1930 qui voit le plus fort encaissement. Pour d'autres compagnies plus jeunes — le portefeuille ne donnant, qu'après un délai, son plein rendement —, ou pour des compagnies soutenues par les Etats, la progression continue plus lentement et même dans le cas de la Compagnie Espagnole ne cesse de s'accroître.

La crise « tend, dit la Compagnie Belge en 1932,

à contrarier l'exercice de notre activité par suite de la réduction du volume des affaires à crédit susceptibles d'être assurées et surtout par suite de l'aggravation des risques afférents à ces affaires, aggravation non compensée par la possibilité d'obtenir des proposants des primes adéquates ».

PRIMES (en millions)

		Devises	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
C ^o Belge d'A. C.....	1929	Frs				0,53	1,39	1,21	2,02
La Garantie	1930	Frs					0,75		
S A A C Prague	1927	K C		2,92	5,69	7,12	5,65	4,37	2,77
Hermès	1917	R M	12,37	14,76	16,86	16,78	11,44	7,84	
Vaterlandische	1917	R M	6,60	8,83	7,52	5,21	1,95	0,55	
Trade Indemnity ...	1917	£	0,13	0,16	0,17	0,17	0,20	0,16	0,14
Finnlands Kredit									
Förs A B	1925	F M	0,56	0,64	0,55	—	—	—	—
Assur. F. de Crédit.	1923	Frs	2,83	2,71	2,13	1,69	1,19	0,87	
Nationale Crédit ...	1924	Frs	4,46	6,11	11,43	15,28	11,47	6,84	5,41
S F A F C.....	1927	Frs		0,87	4,28	7,09	9,12	7,36	8,36
Urbaine Crédit	1924	Frs	3,94	7,77	8,34	10,03	10,19	8,84	—
Nederl Crediet Vers									
Mij	1925	Hfl	0,36	0,42	0,54	0,55	0,46	0,27	
N. V. Vaterl. Crediet									
Mij	1923	Hfl	0,31						
Société Italiana	1927	Lire			0,80	2,49	4,77	4,76	
Almanna Kredit förs									
A B	1928	Kr			0,54	0,24	0,05		
Svenska Kredit förs									
A B	1928	Kr		0,11	0,23	0,27	0,28	0,20	
La Fédérale	1881	Frs	1,12		1,08	0,92	0,62	0,41	
C ^o Espanola	1929	Pes.				0,02	0,10	0,36	0,84

1) Fusioniert mit Finnlands Assuranz AB.

La réassurance, notamment celle du marché intérieur qui devient de plus en plus difficile, ne facilite pas les acceptations. Les nombreuses résiliations de contrats jugés par trop dangereux ou le refus des assurés de contracter à nouveau sont également des facteurs sérieux de baisse du montant des primes ; « la contraction du chiffre d'affaires des assurés n'est pas compensée par l'apport des nouvelles polices ».

L'exploitation de l'Assurance Crédit suppose de lourds frais généraux. La mise en route d'une compagnie dure environ une année. Après la constitution, les études préparatoires, l'organisation des services intérieurs et extérieurs, la négociation des traités de réassurance, conclusion souvent de voyages des directeurs à l'étranger et de stages dans les compagnies similaires, la propagande auprès d'assurés éventuels remplissent cette période. Le pourcentage de frais généraux par rapport à l'encaissement de primes ne peut être que très élevé puisque la production existe à peine.

Puis, avec le développement du portefeuille, bien qu'en chiffres absolus les frais généraux s'accroissent aussi mais modérément, le pourcentage baisse peu à peu.

La chute des encaissements ne s'accompagne pas d'un mouvement parallèle du poste frais généraux, et malgré une politique de compression des dépenses de fonctionnement, les compagnies continuent à développer les services de défense divers dont bénéficient les assurés et elles-mêmes.

« Nous n'avons pas voulu, dit la S. F. A. F. C. pour l'exercice 1933, même dans une période de ralentissement des affaires, faire des économies au détriment de nos services de production ou de sélection des risques ». Un service de renseignements dont

l'activité se ralentit perd une grande partie de sa valeur dans une période d'évolution aussi rapide pour le crédit : une fiche datant d'un trimestre est sans valeur ou un carton de tiré qui demeure vierge pendant la même période ne présente plus guère d'intérêt.

D'autre part, la volonté de restriction des affaires dans le but d'éviter de lourdes pertes, provoque, comme le dit la Compagnie Tchécoslovaque « un déséquilibre passager des frais d'administration et du rendement des primes ».

Ces frais généraux résultent du coût élevé des services d'information : l'exemple de la liquidation de la Vaterlandische Kredit Versicherungs A. G. est là ; la suppression des services étrangers et de la Centrale de Crédit sociale a pour conséquence la chute des frais de près de R.M. 1 million et demi à 100.000 R.M., soit 94 %, tandis que les primes descendent seulement de R. M. 7,5 millions à 5,2 millions.

Les compagnies anglo-saxonnes ne dépassent guère un pourcentage de 20 à 25 %, tandis que les compagnies qui ont dû créer les services de toutes pièces et au cours de leur exploitation les développer, descendent seulement dans les exercices les plus favorables autour de 35 % des primes nettes.

La répartition s'effectuerait comme suit d'après le bilan de l'Urbaine Crédit au 31 décembre 1930 :

En milliers de Francs.

Primes 16.590 :

Commissions de l'exercice ..	2.938	16,7 %
Frais généraux et d'adminis- tration	2.139	12,8 %
Impôts payés	420	2,5 %

Pour les derniers exercices ce pourcentage fut largement dépassé : de 27 % en 1929 pour la Hermès, il passe à 44 % en 1932, malgré une déflation de 40 % en valeur absolue.

Dans les bilans de la Société Tchèqueoslovaque, le poste Frais Généraux n'a cessé d'augmenter ⁽²⁾ et pour 1933 il atteint 75 % des primes nettes. La Compagnie Néerlandaise présente pour 1931 et 1932 des bilans où les frais généraux suivent d'assez près l'encaissement des primes et ne dépassent pas 20 % des primes brutes.

A la Société Belge d'Assurance Crédit, le rapport des frais généraux et frais de production aux primes acquises est de 72 % en 1929-30 (premier exercice) ; de 43 % en 1931, de 51 % en 1932 (léger recul des primes) ; mais s'abaisse en 1932 à 28 %, exercice au cours duquel les primes ont passé de 1,2 million à 2 millions coïncidant avec une compression des frais généraux.

Les méthodes d'exploitation de la Société Italienne, très critiquées, avaient conduit à des frais de production énormes : plus de 350 % en 1930.

Le rapport des frais généraux et frais d'acquisition aux primes, en ce qui concerne la Société Française d'Assurance pour favoriser le Crédit ressort du tableau suivant :

Exercices	P.	F.	%
1929	4.280	2.479	57,1
1930	7.088	3.708	52,8
1931	9.119	3.952	42,8
1932	7.356	3.199	43,8
1933	8.361	3.161	37,7

(2) Léger recul en 1931.

La plupart des sociétés ont opéré en 1931 une sévère révision de leurs frais généraux et cependant, dit la S. F. A. F. C. « malgré les difficultés de la situation et les inconvénients qui résultent de notre trop faible encaissement de primes, nous n'avons cessé de travailler à parfaire notre organisation, dit-elle, en 1932 ; et elle poursuit en 1933 : « Malgré l'intensité de la crise, nous n'avons pas hésité à poursuivre les dépenses d'organisation de nos services ».

La chute de l'encaissement des primes, la résistance des frais généraux sont des caractéristiques secondaires : la répercussion de la situation économique est directe sur les provisions diverses à constituer, sur les sinistres réglés ou à régler. La compagnie Belge d'Assurance Crédit donne comme coefficients des sinistres réglés ou à régler par rapport aux primes pour les exercices 1931, 1932 et 1933 respectivement 84 %, 59 % et 42 %.

Les résultats furent parfois véritablement catastrophiques. Les bilans de l'Allmänna Kredit Forsäkrings Aktiebolaget de Stockholm au capital de 1 million de couronnes donnent ces chiffres (en couronnes) :

	1929	1930	1931
Primes nettes	127.945	67.634	29.788
Sinistres réglés ou à régler	134.045	153.134	187.104
%	104,8	226,5	628,1

Les tableaux qui suivent dénotent l'acuité des conséquences techniques de la crise pour diverses compagnies.

URBAINE CRÉDIT

	Primes de l'exercice	Sinistres réglés	Sinistres restant à régler
1929	9.528	3.387	5.579
1930	16.590	8.530	7.266
1931	15.435	11.662	19.348
1932	12.452	21.044	18.507

SOCIÉTÉ TCHÉCOSLOVAQUE

1929	5.690	1.265	2.460
1930	7.120	5.055	4.887
1931	5.655	7.873	6.355
1932	4.370	6.967	6.279
1933	2.770	5.073	3.834

HERMÈS

(Propre compte)

	Primes	Sinistres réglés ou à régler
1928	4.003	2.948
1929	4.530	5.505
1930	4.645	6.558
1931	2.494	5.345
1932	1.702	4.196

S. F. A. F. C.

1929	4.280	2.435
1930	7.088	10.058
1931	9.119	17.049
1932	7.356	14.167
1933	8.361	11.697

La non exécution des concordats et la très défavorable liquidation des actifs conduisirent à de substantielles majorations des provisions.

Alors que la Compagnie Hollandaise se félicitait en 1931 de la largeur de ses prévisions, pour certaines compagnies les évaluations apparurent insuffisantes : la Trade Indemnity dût renforcer de 30.000 livres le compte 1930 et la S. F. A. F. C. écrivait en 1933 : « Le règlement des sinistres de nos exercices 1929, 30 et 31 reste onéreux ».

Les directeurs ne sont pas seulement obligés par l'évolution des risques pris en charge à la constitution de réserves techniques importantes ; les événements les obligent à adjoindre aux amortissements des frais de premier établissement des provisions pour fluctuations de devises ou pour amortissement de la moins-value du portefeuille. Les revenus des fonds placés, qui aidaient à constituer des soldes bénéficiaires, diminuent de leur côté, sauf évidemment dans les cas où les compagnies appellent des portions du capital non libéré.

Il faut remarquer qu'à peu près constamment, les Compagnies Européennes se sont trouvées en perte industrielle.

Après dotation des réserves et les amortissements nécessaires effectués, les soldes nets disponibles, lorsqu'ils existent sont extrêmement faibles.

Des répartitions ne sont faites qu'au profit d'actionnaires de sociétés déjà anciennes comme la Hermès, de 1924 à 1928, qui distribue pour la dernière fois en 1930 un dividende de 12 %. Pourtant la Nederlandsche jusqu'en 1931 distribue 4 %.

La Compagnie Belge d'Assurance Crédit, avec son capital de 17 millions de francs belges, fait ressortir dans ses quatre bilans des soldes nets dont le plus

important — celui de 1933 — atteint seulement 7.500 francs après amortissements.

Toutes les autres Compagnies n'ont jamais distribué un dividende, mais n'ont pas non plus constitué de réserves au cours de leur exploitation. Les seules réserves, provenant de primes d'émission, n'ont pas suffi à remédier aux pertes.

L'exercice 1931 est très défavorable à la Hermès : après absorption de la réserve légale de R.M. 700.000 et du solde de 1930 R.M. 83.000, c'est une perte de R.M. 97.000 qui apparaît en 1932 malgré le versement de R.M. 1,2 million par deux gros actionnaires.

Après appel en janvier 1932 des $\frac{3}{8}$ du capital, à l'Urbaine Crédit, la perte totale au 31 décembre 1932 dépasse 7 millions et demi.

La Société Tchécoslovaque en 1933 présente un compte de profits et pertes déficitaire d'à peu près 1 million de couronnes : la réserve de 1 million de couronnes étant venue atténuer la perte de 1931.

A la Société Française d'Assurance pour favoriser le crédit, après emploi de la prime d'émission 1 million 875.000 francs et le versement par les compagnies actionnaires d'une nouvelle prime de près de 3 millions et demi en juin 1931, le solde du bilan au 31 décembre 1933 s'élève à plus de 2 millions.

Le bilan 1932 de la Société Italiana di Assicurazione Credito fait apparaître un déficit à reporter de 4 millions 300.000 liras, tandis que pour l'Almanna il est de 120.000 couronnes en 1931, et pour la Nederlandsche de 60.000 florins en 1932.

Les réassureurs demeurent très discrets quant aux pertes causées par leurs traités Crédit ; cependant l'Allianz, dont le portefeuille Crédit consistait à peu près uniquement dans la réassurance d'un quart environ des affaires cédées par la Hermès (3 millions

R.M. sur 12), et qui en 1931 diminue très sensiblement ses acceptations, inscrit dans ses bilans de 1930 à 1933, une perte de R.M. : 2,3 millions.

Pour l'exercice 1930, la Münchener, qui exploite la branche elle aussi seulement comme réassureur de la Hermès, enregistre une perte de plus de R.M. : 2 millions, subit en 1931 « une perte à nouveau très importante », et en 1932 « une nouvelle perte technique considérable », tandis qu'elle est amenée à apporter une aide financière à sa filiale.

Ces pertes incitent les réassureurs à limiter fortement leurs acceptations, à résilier les traités déficitaires et à demander aux cédants de prendre les mesures adéquates à une amélioration de leur exploitation.

EVOLUTION DES POURCENTAGES DE RÉASSURANCE

	Vater- land	S. A. Belge	SFAFC	SAAC Prague	Hermès	Soc Italian.	Neder- landsche	Urbaine Crédit	Comp. Espan.
1924..	68 %		—		67 %				
1925..	74 %		—		72 %				
1926..	81 %		—		68 %			79 %	
1927..	74 %		—		67 %			87 %	
									Etat
1928..	59 %		72 %	78 %	72 %	79 %		79 %	50 %
1929..	60 %		82 %	77 %	72 %	85 %		74 %	
1930..		80 %	78 %	77 %	72 %	86 %	—	75 %	
1931..		82 %	81 %	75 %	79 %	78 %	38 %	52 %	75 %
1932..		85 %	70 %	73 %	77 %	70 %	42 %	69 %	77 %
1933..		75 %	60 %	69 %	—	—	—	68 %	75 %

Or le risque Crédit doit être très fortement réassuré. Grave et inconnu à la fois, chaque Compagnie ne doit garder qu'une portion de risque véritable-

ment en rapport avec ses propres moyens. Les traités réciproques ne couvrent souvent que des pourcentages assez faibles ; les réassureurs étrangers, déjà chargés d'acceptations en faveur de la compagnie nationale crédit, se soucient peu de rechercher un aliment crédit à l'extérieur ; les compagnies Crédit sont surtout aidées par le groupe fondateur et les réassureurs nationaux.

Les traités à longue échéance ont permis la création des sociétés et les ont soutenues au cours de la dépression ; mais avec les résultats déficitaires croissants, la réassurance « s'est faite de plus en plus difficile » ; l'assainissement et la restriction des affaires mis en œuvre par les réassureurs posèrent le problème même de l'existence des compagnies directes déjà très menacées dans leur armature financière.

Les réassureurs nationaux continuèrent un appui limité en le considérant « comme un devoir envers l'économie nationale ». Les compagnies cédantes trouvent difficilement la couverture nécessaire pour leurs excédents et diminuent en conséquence leurs acceptations. Les Etats surtout, alarmés par la disparition possible de l'Assurance Crédit à l'exportation se constituèrent réassureurs sur le mode privé ou mirent sur pied des systèmes nouveaux et permanents de collaboration par la réassurance, système que nous étudierons plus loin.

Cependant, en ce qui concerne le marché intérieur, la Tchécoslovaquie et l'Allemagne soulagèrent chacune leur compagnie nationale. Bien que ces deux compagnies affirment qu'il ne s'agit pas là d'une participation de l'Etat, le réassureur n'est pas sans influencer sur la politique de la cédante, et l'introduction au Conseil de la Hermès, de deux représentants

ministériels (Economie Nationale et Finances) le démentit.

La Hermès avait à peu près arrêté faute de réassureurs la Delkredere Versicherung et se disposait, après les événements du mois de juillet 1931 à l'abandonner complètement. Or elle était la seule compagnie survivante et il était à craindre que la communauté nationale en souffrît : le Reich intervint et prit à sa charge une quote-part de réassurance de 30 millions de R.M., soit 180 millions de francs ; un fonds du même montant fut inscrit au budget.

15 millions sont destinés à la Delkredere Versicherung et 15 à l'Assurance Caution. Le Trésor Allemand a subi en 1932 des pertes considérables, à la suite de l'accord entré en vigueur au 1^{er} octobre 1931. Bien que cette participation de l'Etat, semblable à celle d'un réassureur privé, soit envisagée comme provisoire, elle ne laisse pas d'être — en principe — dangereuse. Des systèmes de réassurance permanente par l'Etat qui correspondent à des préoccupations un peu étrangères aux conséquences immédiates de la crise et concernent la nature spéciale des risques d'exportation qui semblent dépasser le cadre de l'exploitation privée, ont été mis sur pied en Hollande, en Belgique et en Espagne à la fondation de cette dernière compagnie.

Toutefois la Compagnie Italienne, qui a abandonné l'exploitation du marché intérieur, bénéficie d'une réassurance à concurrence de 70 % de son portefeuille par l'Instituto Nazionale delle Assicurazioni : amélioration d'ailleurs imposée par les événements et qui est codifiée dans un décret du 14 octobre 1932.

Les Compagnies Continentales, sauf la Hermès et la Trade Indemnity, avaient en 1930 à peine quelques années de fonctionnement et d'expérience ; au mo-

ment même où elles allaient pouvoir, grâce à leurs encaissements constituer des réserves, ces instituts spécialisés dans la branche crédit, subissaient les conséquences d'une crise sans précédent.

Et si l'on se reporte à l'histoire de l'Assurance Incendie, telle que la retracent les livres publiés pour le centenaire de grandes compagnies, quel rapprochement singulièrement significatif !

« C'est à son origine qu'une compagnie d'assurances court les plus grandes chances : il en est d'elle comme de l'existence de l'homme qui n'est jamais plus frêle qu'à sa naissance ; il lui faut plusieurs années pour se développer et acquérir assez de force pour résister aux échecs qu'il peut essuyer », disait le premier compte rendu à l'Assemblée Générale de l'Union (1829), et les premiers rapports des compagnies Incendie attestent les difficultés auxquelles ces sociétés se heurtèrent au cours de leurs premières années d'exploitation : le cercle des opérations est étroit, les mauvais risques — industriels — s'offrent d'abord à l'assurance ; l'absence de prévention, l'incertitude des tarifs à appliquer, la concurrence qui « tend sans cesse à la baisse des primes et à l'oubli des conditions les plus nécessaires à la sécurité des assureurs », enfin l'impossibilité de constituer des réserves firent que, sur 263 sociétés à prime fixe fondées depuis 1818, 153 sont disparues, entraînant une perte de capital de 500 millions.

Comment ne pas penser que le risque Crédit avec son caractère subjectif et son extrême sensibilité cyclique n'ait pas donné lieu, lui aussi, à des mécomptes. La branche, en pleine croissance, doit supporter les effets d'une crise véritablement exceptionnelle par sa généralité, sa durée, son intensité et où certains voient même la fin d'un régime économique périmé. Crise

agricole, crise industrielle, crise commerciale à la fois, elle n'épargne aucune branche et aucun pays. Crise bancaire, crise monétaire, crise morale, crise politique et sociale, tous événements absolument imprévisibles qui viennent porter à son comble l'inquiétude et la confusion, qui achèvent un crédit moribond. Méfiance générale encore renforcée et prolongée par des tentations de prospérité artificiellement organisée, par des catastrophes dans le cours de la politique internationale et par l'acuité des problèmes sociaux : tel est le cadre où se débat depuis quatre années l'Assurance Crédit !

Certains comptes rendus donnent des précisions intéressantes sur les répercussions de cet effondrement universel : non seulement les Sociétés voient leurs obligations indemnitaires s'enfler démesurément, mais la situation économique internationale et nationale interdit l'exploitation ou en limite considérablement les possibilités.

Ils signalent tout d'abord que l'étendue de leurs difficultés n'est pas seulement représentée par les données statistiques officielles ; de nombreuses défaillances font l'objet de transactions amiables ou d'atermoiements auxquels l'Assurance doit donner, bon gré mal gré, son approbation, malgré des pertes souvent considérables ; les créanciers se soucient peu de passer des créances par profits et pertes et remettent à plus tard les poursuites quand ils n'essaient pas d'aider leurs débiteurs par de nouveaux crédits ; la réalisation des actifs donne des résultats si défavorables qu'on hésite à recourir aux mesures d'exécution : ce sont autant de sinistres latents qui se manifestent peu à peu.

Ainsi les statistiques officielles n'indiquent ni l'éten-

due réelle des pertes subies par le commerce en général, ni leur époque exacte. Cependant les résultats de la prévention mise en œuvre par les Compagnies semblent avoir été concluants et la courbe d'insolvabilité des créances assurées être inférieure aux courbes générales. Toutes les Compagnies se félicitent de la justesse des directives qu'elles ont pu donner à leurs assurés, grâce aux systèmes de centralisation et de recouplement, et elles ont toujours cherché à en perfectionner le fonctionnement.

A ces pertes s'ajoutent les nombreuses inexécutions de concordats et de quotités extrêmement faibles obtenues au cours des procédures.

La carence de la répression fait l'objet des doléances des assureurs. La malhonnêteté commerciale ne serait l'objet d'aucune sanction et les mesures de clémence ne feraient pas suffisamment la distinction du commerçant incapable ou peu scrupuleux et du commerçant malheureux : ainsi des concordats scandaleux sont obtenus sans versement immédiat, à faible pourcentage et avec de longs délais. C'est, pour l'Assurance-Crédit la sources de lourdes pertes qu'une mauvaise liquidation des créances et sa lenteur.

L'emploi abusif du crédit, la tendance du vendeur à devenir banquier sont bien souvent dénoncés ; le règne des acceptations de complaisance et la mauvaise gestion de firmes trop lourdement chargées n'ont pas amélioré le risque. Une mauvaise distribution du crédit, conséquence de nécessités d'écoulement d'une production très augmentée et une loyauté commerciale traditionnelle devenue rare rendent singulièrement difficile la tâche de l'assureur.

L'Assurance-Crédit s'efforce, certes, d'assainir le

crédit, mais elle doit travailler dans le monde commercial tel qu'il est...

Le malaise mondial n'a pas été non plus favorable ni quant au sort des effets assurés, ni quant à la possibilité de travailler sur ces marchés : réglementations douanières ou monétaires s'y opposent.

Ce ne sont pas seulement les mauvais crédits, les crédits spéculatifs qui se trouvent en danger, mais aussi et par suite de la défiance générale, les crédits de la meilleure qualité.

L'appréciation de la valeur d'une créance ou d'un débiteur se révèle impossible ; les bases font défaut ; il faut attendre...

Mais ne doit-on incriminer qu'un monde extérieur dont l'évolution dépasse l'assureur-crédit ? Quelle a été son action en prospérité, ses modes de défense contre une conjoncture défavorable ?

La prospection s'est opérée surtout dans les régions industrielles du Nord et de l'Est en France : cette division des risques, qui est un des principes essentiels de l'assurance, se trouvait-elle réalisée ? Une vive concurrence conduisit, « pour faire de la prime », à des acceptations de risques à des taux beaucoup trop faibles. L'insuffisance du fonds des primes fut d'ailleurs reconnue par tous les assureurs. Les risques proposés à l'assurance le furent, presque constamment, parce que les tireurs ne pouvaient placer leur papier avec facilité. Les assureurs avaient si bien fait miroiter leur programme d'extension du crédit que ce but inspira trop souvent les proposants : comment supposer que ce papier, qu'ils ne voulaient point directement escompter, les banquiers le prissent avec le si fragile engagement d'indemnisation de l'assureur ? Les fir-

mes à large trésorerie et les signatures de bonne qualité s'excluaient elles-mêmes : Comment parvenir à des moyennes ?

L'Assureur-Crédit s'est borné à suivre la tendance que la théorie lui assignait, le rôle de régir.

Les contrôles, par le groupement des engagements sur un débiteur se sont révélés efficaces ; les banquiers, à diverses reprises, de leur côté, ont regretté de ne connaître qu'aux Assemblées de créanciers les découverts consentis par leurs concurrents et se sont prononcés pour un organisme centralisateur : le crédit marchandise serait effectivement surveillé par une assurance-crédit généralisée. L'est-elle ?

Le rôle joué dans l'économie de chaque pays par les Compagnies n'est guère fidèlement représenté par les perceptions de primes : il faudrait soustraire les encaissements de primes acceptées en réassurance. Ainsi, par exemple, pour l'exercice 1930, l'Urbaine encaissait environ 10 millions pour ses affaires directes contre 6 pour les affaires indirectes : le jeu des traités réciproques de réassurance doit conduire à de doubles ou triples comptabilisations.

Les affaires caution sont d'autre part bloquées avec les assurances-crédit pures ; en Allemagne surtout, ceci vicie les estimations.

La tarification est essentiellement variable suivant les modalités des contrats : polices avec ou sans franchise, polices individuelles, quotités de participation des assurés. Il faut connaître le montant des capitaux assurés.

Certaines Compagnies ont seules donné des chiffres : la Trade Indemnity assura de 25 à 30 millions de livres suivant les exercices ; l'Urbaine-Crédit donnait, ainsi que la S. F. A. F. C., en millions, les chiffres suivants :

	U. C.	S. F. A. F. C.
1927.....	1.227	 —
1928.....	2.211	 —
1929.....	4.350	 —
1930.....	5.500	 3.374
1931.....	5.090	 3.662
1932.....	3.000	 2.243
1933.....	—	 2.663

L'extrême modicité de ces chiffres, au regard de la totalité des transactions effectuées dans les mêmes période montre combien l'Assurance-Crédit est peu répandue. Les deux principales Compagnies françaises pratiquant l'insolvabilité assuraient moins de 9 milliards de transactions en 1930. Or, à la Chambre de Compensation de Paris, la moyenne mensuelle des compensations dépassait 46 milliards. Son influence de ce fait même et ses vertus qui reposent sur la conception d'un vaste clearing ne doivent pas être exagérées.

A ses débuts, l'Assurance-Crédit a nettement orienté sa prospection vers l'aristocratie du commerce et de l'industrie, vers de grosses et vieilles firmes. De telles polices sont beaucoup plus intéressantes à gérer, et il est difficile d'accorder un contrat global à une firme sans traditions. Les matières premières et les textiles furent, avec les industries de luxe, les plus assurées. L'alimentation le fut en général plus tardivement, et notamment le négoce des vins. Les cuirs et le bois sont aussi des corporations où la branche a recruté un certain nombre d'usagers.

Les Compagnies françaises n'ont très probablement pas eu plus d'un millier d'assurés chacune ; pourtant leurs investigations, ainsi que l'indiquait l'une d'elles, auraient conduit à la réunion de près de 110.000 fiches

de débiteurs constamment tenues à jour par les directions régionales et les correspondants. C'est un effort vraiment très important effectué en faveur de l'industrie et du commerce français.

Les services de prévision et de documentation économique n'existaient pas : la concurrence obligerait l'assureur à porter ailleurs ses efforts et l'optimisme général entraînait à un développement constant des opérations. La réaction de l'assureur-crédit a été une réaction de banquier : il a restreint ses engagements dans la mesure du possible et arrêté sa distribution de garanties. Il s'est appliqué à la meilleure liquidation possible des créances assurées par lui et devenues mauvaises.

La conception, qui tendait à prévaloir, d'engagements à longue durée et de polices globales, a rendu sa situation singulièrement difficile : en effet, disait en 1930 le rapport de la Nationale, « quand il y a crise de surproduction, la tentation de développer à tout prix sa clientèle est, en effet, trop forte pour l'industriel assuré qui n'a pas l'obligation de fournir la liste complète de ses clients : aucune assurance n'est possible dans ces conditions ».

Il fallut abaisser la limite à l'intérieur de laquelle l'assuré pouvait traiter sans approbation préalable de l'assureur et supprimer les dépassements automatiques de découvert en faveur des clients anciens.

La Hermès ajoutait que la grande élévation du nombre des faillites renversait les plus prévoyants calculs de rentabilité pour les plus anciens contrats globaux conclus pour des années... Ceux-ci paralysaient une adaptation pourtant nécessaire des limites de crédit, des participations et aussi des primes. On dut évoluer vers une assurance à base dénommée, vers des polices d'abonnement dont la gestion technique est plus dif-

ficile, mais qui se prêtent à un contrôle beaucoup plus sévère. La Société Tchèqueoslovaque l'exprimait dans son rapport de 1933 : « la réorganisation de notre production où nous sommes passés du système des polices globales, que nous avons autrefois pratiqué presque sans exception, aux polices à base dénommée... comporte pour nous une meilleure possibilité de sélection des risques (et)... le niveau des sinistres dans cette nouvelle production est resté favorable ».

Et dans son compte rendu pour l'exercice 1931, la Kompass constatait le singulier danger des contrats conclus en période de prospérité pour une assurance de conjoncture comme la branche crédit.

Pour l'avenir, l'assureur peut chercher à limiter ses pertes ; mais, pour le passé, il doit se borner à les solder. L'écho de chutes retentissantes et de déboires considérables a créé, surtout parmi les clients éventuels des Compagnies, un sentiment général de défiance qui bridera probablement bien des années la diffusion de l'Assurance-Crédit.

CHAPITRE VI

VERS UNE ETATISATION DE L'ASSURANCE CREDIT

L'Assurance-Crédit privée et ses ramifications internationales dont nous avons exposé et la théorie et le fonctionnement, n'a pas paru à certains promoteurs de l'expansion commerciale française satisfaire tous les besoins et atteindre tous les usagers possibles de la nouvelle branche. Il s'agissait, suivant eux, de renforcer, de « prolonger » l'initiative des assureurs libres ; il fallait les réassurer d'abord pour rendre leurs acceptations plus larges, prendre en charge le petit et le moyen risque usuellement exclus, accepter des risques commerciaux normaux sur des pays qu'une instabilité à la fois politique et économique fait refuser aux assureurs privés.

A cette carence — bien légitime d'ailleurs, par certains côtés, provisoire — de toute exploitation commerciale si ce n'est bénéficiaire, du moins équilibrée, un seul remède : le recours à l'Etat et à des organismes subventionnés. Une proposition de loi Julien Durand et un vœu proposé au Congrès des Conseillers du Commerce extérieur par M. César Ancy refèrent ces préoccupations.

D'autre part, sur le plan international, une conception toute nouvelle de coopération mutuelle, dénommée l'Association Mutuelle Industrielle et Commer-

ciale internationale, mise sur pied par M. Megglé, directeur du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur, cherche à assurer « la reprise des échanges commerciaux internationaux par la garantie des crédits à l'exportation ».

Au V^e Congrès national du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur, tenu à Alger, à bord du paquebot «France», le rapport de MM. César Ancey et René Lepage manifestait des tendances singulièrement dangereuses d'étatisation. La discussion qui suivit et l'adoption d'un vœu extrêmement modéré montrèrent que ces projets ne faisaient pas l'objet d'un acquiescement général.

Au Congrès de Nice en 1928 — tous les Congrès du Comité National depuis 1922 étudièrent la question — le vœu adopté résuma la situation en réclamant le vote du projet d'exonérations fiscales (devenu loi du 11 mars 1928). Il reconnaissait ainsi la valeur de l'activité des Sociétés privées, mais souhaitait, pour aider à leur développement, un statut fiscal plus modéré. Il se prononçait d'autre part en faveur de dotations importantes par l'Etat à un organisme d'assurance du risque politique qu'il estimait exorbitant d'une exploitation privée.

Le rapporteur de 1930, M. César Ancey, propose « une solution nationale par filtrage des risques ». Il semble estimer insuffisant et incomplet le système en vigueur : entre les deux maillons extrêmes de la chaîne, risque commercial normalement accepté par les Compagnies existantes et risque politique couvert par la Commission interministérielle de l'Assurance-Crédit, se placent des risques qui trouvent difficilement assurance, ceux du petit commerce d'exportation et ceux qui présentent un coefficient trop élevé de risque politique au sens large du terme.

Mais la prise en charge de ces risques — probablement parce que dans la technique actuelle de l'Assurance-Crédit ceux-ci sont inassurables — va nécessiter l'intervention de l'Etat. Le rapporteur propose la constitution d'une Compagnie nationale « Société anonyme au capital de 100 millions de francs, administrée par un Conseil de trente membres choisis à raison d'un industriel ou d'un commerçant par région économique, cinq représentants des établissements de crédit, cinq représentants des Compagnies d'assurances ». La Société, qui aurait son siège central à Paris, serait dirigée par un Comité de Direction de cinq membres choisis dans le Conseil d'Administration, assisté d'un Comité technique consultatif et de trois Commissaires du Gouvernement (Commerce, Finances, Travail). L'Etat apporterait son concours au fonctionnement de la Société, au moyen d'une dotation de cent millions de francs, affectée aux frais d'établissement et d'installation du service des renseignements, du service des recouvrements et des agences à l'étranger, ainsi qu'à la constitution d'un fonds de réserve et de garantie. L'Etat, d'autre part, participerait à 25 % des risques conservés par la Société Nationale.

Cette Société opérerait sur le marché de l'Assurance-Crédit par voie de réassurance et de coassurance, et le rapporteur de distinguer deux hypothèses :

a) La Compagnie Nationale accepterait de réassurer ou de coassurer les risques d'exportation déjà pris en charge par les Sociétés privées et que celles-ci lui proposeraient ;

b) Dans le cas d'une proposition directement portée à la Compagnie Nationale ou refusée par une Société privée et acceptée par la première, une offre de rétrocession des 9/10^{es} du risque serait faite aux assureurs privés agréés. Ceux-ci accepteraient dans un délai fixé tout ou partie de l'offre faite.

Etant donné « l'intérêt national » de la création et pour aider les petits exportateurs, l'Etat participerait à 25 % des risques conservés par la Société Nationale.

Pour les services de recouvrement et de renseignements à créer — avec le concours des services et agents de l'Etat à l'étranger — une organisation internationale est envisagée. Mais la question se pose de savoir quels groupements se prêteraient à l'échange mutuel des services et des informations, à la réassurance aussi. En 1934, les Compagnies privées sont unies par des contrats d'exclusivité, les services d'Etat s'appuient sur les Compagnies nationales, et même certains services d'Etat travaillent l'information de concert avec des Sociétés étrangères : L'Export Credit Guarantee Department est membre de l'Union de Berne. Donc, sur ce point, aucun perfectionnement à attendre : les services officiels d'une part et une organisation nouvelle dite « centralisatrice » d'autre part, constitueraient seuls le réseau à établir.

Et d'ailleurs les Sociétés privées réclament aux attachés et agents commerciaux et aux Chambres de Commerce françaises à l'étranger l'aide qui leur paraît utile pour le renseignement comme pour le contentieux, sans négliger parfois les procédures de pression diplomatique. L'Etat remplit de la sorte son rôle d'aide et de soutien des initiatives privées nationales. Point n'est besoin, pour cela, de créer un service d'Etat ou une Compagnie largement subventionnée.

Si la base même de toute Assurance-Crédit, le renseignement et la réassurance paraissent faire défaut à la création projetée, son fonctionnement appelle aussi des réserves : « Véritable institution d'Etat », disait M. de Tarde, « Régie intéressée » rétorquait le sénateur Serre, elle ne correspondrait nullement aux nécessités de l'exploitation rationnelle de l'Assurance-Crédit.

On peut craindre la création d'une bureaucratie évitée par la loi du 10 juillet 1928, un manque de souplesse dans les méthodes et l'exploitation — les assureurs privés subissent déjà cette critique —, une indépendance insuffisante en l'absence d'un assureur responsable, les difficultés d'une tarification établie d'accord avec trois commissaires du Gouvernement appartenant à trois départements ministériels dans les limites d'un décret d'application et le mépris d'une règle confirmée par l'expérience : l'exploitation jumelée du crédit intérieur et du crédit extérieur.

Insuffisance technique, collaboration hypothétique sous forme de rétrocession — comment supposer qu'un assureur après refus d'un risque l'accepte en réassurance —, concurrence à peu près certaine et ruineuse entre organismes d'esprit totalement différent, dont l'un émargera au budget et l'autre aura un capital à rémunérer : est-ce là mieux aider l'exportation ?

Notre pays, malgré lui, sous la pression de la concurrence internationale, sera très probablement entraîné, tôt ou tard, à une politique de subventions déguisées en matière d'Assurance-Crédit à l'exportation. Soit, mais qu'il choisisse dans l'expérience très récente de nombreux pays — qui sera étudiée dans ce travail — et la moins coûteuse et la plus efficace.

Une des plaintes les plus communément reçues contre l'exploitation actuelle des Compagnies d'Assurance-Crédit consiste dans le fait que le petit et le moyen commerce trouvent difficilement à s'assurer ou doit accepter des taux plus élevés que ceux consentis aux grandes firmes. Nous avons déjà vu quelles réponses fournissaient, notamment au V^e Congrès national du Comité National des Conseillers du Commerce extérieur de la France, tenu à Alger en 1930, les repré-

santants des Assureurs-Crédit. Un seul remède y était proposé : la constitution d'une Société Nationale.

En mai 1931, M. Julien Durand déposait une proposition de loi destinée à soulager les petits et moyens exportateurs de la lourde charge des risques de non-paiement à l'exportation.

Dans l'exposé des motifs de sa proposition de loi (séance du 28 mai 1931, annexe 5005), qui autorise les Sociétés de caution mutuelle créées par la loi du 13 mars 1917 à avoir pour objet l'assurance mutuelle entre leurs membres des risques de crédit se rapportant à l'exportation de produits fabriqués en France, avec le concours de l'Etat, M. Julien Durand considère le fléchissement de notre balance commerciale en général et des exportations de produits fabriqués en particulier. Cette baisse « commande, dit-il, des mesures qui doivent être énergiques et rapides pour être efficaces ». Libérer le petit commerçant de la menace des non-paiements de débiteurs étrangers et tonifier ainsi notre expansion commerciale par l'entrée en activité de celui-ci sur les marchés étrangers, constitue l'une de ces mesures. La loi du 10 juillet 1928 garantit le risque politique et lui seul, les grandes Compagnies n'aident pas assez les exportateurs d'importance secondaire : l'Etat doit intervenir. C'est le but de la proposition de loi : grouper petits et moyens exportateurs pour les assurer avec le concours de l'Etat.

Il serait constitué entre commerçants, industriels, fabricants, artisans et sociétés commerciales françaises appartenant à une même branche industrielle, des Sociétés de caution mutuelles, prévues par la loi du 12 mars 1917, au capital minimum de 100.000 francs, dont les statuts devraient être approuvés par le Ministère du Commerce (art. 1). Le capital et les fonds de réserve sont affectés à la garantie des risques et des

engagements acceptés par la Société. Une déclaration préalable, puis annuelle au greffe de la justice de paix doit justifier de l'emploi du capital et des fonds de réserve (art. 3).

Le total des risques et des engagements acceptés ne doit pas dépasser dix fois le montant du capital et des réserves. Le risque accepté sur chaque sociétaire est fixé chaque année par le Conseil d'Administration, qui peut refuser ou exiger des garanties (art. 2). La durée du risque ne devra jamais dépasser neuf mois (art. 2).

Le Ministre du Commerce serait autorisé à garantir, pour un montant égal à celui qui est couvert par la Société de Cautiion Mutuelle, la bonne fin des opérations d'exportations. Ce montant ne pourrait en tout état de cause dépasser 25 % du risque total. La garantie est donnée sur proposition du Directeur de l'Office National du Commerce extérieur et après avis d'une Commission nommée par le Ministre et ainsi composée :

- Directeur de l'Office National du Commerce extérieur ;
- Deux représentants du Ministre du Commerce ;
- Deux représentants du Ministère des Finances ;
- Un représentant du Ministre des Affaires Etrangères ;
- Deux membres du Conseil d'Administration de l'Office National du Commerce Extérieur, désignés par le Conseil ;
- Un membre du Tribunal de Commerce de la Seine, désigné par lui ;
- Un membre du Conseil d'Administration de la Banque Nationale du Commerce Extérieur, désigné par le Conseil ;

Un représentant de la Banque de France (service de l'escompte), (art. 5).

La garantie de l'Etat ne jouerait qu'à l'expiration d'un délai de trois mois, à partir de la date fixée pour le paiement partiel ou total (exclusion du refus de paiement pour non exécution des clauses de la commande), (art. 6).

Les recouvrements intervenant après règlement du sinistre seraient partagés au prorata du risque assumé par chacun des intervenants : Etat, établissements bancaires, bailleurs de fonds, assureurs, exportateurs et sociétés de caution mutuelles (art. 7).

La participation obligatoire de l'assuré au risque serait de 20 % au minimum, pour laquelle il doit rester son propre assureur (art. 7). L'art. 7 prévoit également la faculté de se réassurer pour la Société de caution mutuelle, qui doit garder 10 % au moins du risque total.

La limite des risques assurés par l'Etat est déterminée chaque année par la loi de finances ; 100 millions étaient prévus pour 1931 (art. 9).

L'art. 8 de la proposition renvoie aux articles 4 et 5 de la loi de 1928 pour la fixation des primes et le fonctionnement financier de la participation de l'Etat et, d'autre part, aux art. 7 et 8 de la même loi qui prévoient un compte rendu annuel et un décret déterminant les conditions d'applications.

Nous devons étudier l'économie de la proposition tant au point de vue de l'opportunité de ses dispositions de détail qu'à celui de son opportunité générale. La proposition, caduque maintenant, a été étudiée par diverses Chambres de Commerce. Le passage de son auteur au Ministère du Commerce n'a pas hâté sa réalisation.

« Le principe de la proposition apparaît tout à fait

satisfaisant, dit le rapporteur de la Chambre de Commerce de Roubaix, à la séance du 31 juillet 1931, et il est certain que le développement de l'Assurance-Crédit tonifierait notre expansion commerciale ». Toutefois le rapport fait remarquer que la limite des risques assurés, fixés par l'art. 2 à dix fois le montant du capital et des réserves constituées, apparaît trop faible. D'autre part, comment de petits exportateurs, pour lesquels le crédit bancaire est déjà si limité, pourraient-ils immobiliser le capital prévu, c'est-à-dire 10 % des risques couverts à l'exportation ? Une Société de caution mutuelle, couvrant 100 millions à l'exportation, devrait réunir des fonds s'élevant à 10 millions de francs. Etant donné la qualité relativement bonne des risques, dans une Mutuelle, il serait possible et nécessaire d'étendre à une somme *bien supérieure* à 10 fois le capital et les réserves le montant des engagements des sociétés à créer. La limite inférieure du capital prévue dans la proportion de 100.000 fr. est nettement insuffisante, eu égard aux services compliqués à créer sur le territoire métropolitain et surtout aux centrales de renseignements et de récupérations à organiser à l'étranger ; les relations à nouer, l'onéreuse organisation des services nécessitent des moyens matériels beaucoup plus importants.

La durée du risque, limitée dans tous les cas à 9 mois, ne paraît pas s'accorder avec les nécessités pratiques du commerce d'exportation français vers des pays lointains, le plus souvent agricoles, où des renouvellements ne sont que trop souvent l'usage.

Il est probable que le pourcentage de garantie maximum endossée par l'Etat, c'est-à-dire 25 %, serait utilisé. En supposant la limite de 100 millions fixée pour les engagements de l'Etat atteinte, ce seraient 400 millions d'exportations qui seraient couvertes

à un pourcentage moyen de 20 %, 500 millions. Au pourcentage de 10 % minimum prévu, du fait de l'égalité des parts respectives de l'Etat et des Sociétés de caution mutuelle, 1 milliard d'exportations seraient garanties. L'institution viendrait incontestablement épauler ainsi et compléter l'activité des Compagnies privées. Mais, répétons-le, les possibilités de partage du risque auprès de l'Etat seraient probablement intégralement mises à contribution : il n'en reste pas moins qu'aider la réalisation de 400 millions d'exportations, en grande partie nouvelles, est d'intérêt national et que nos concurrents emploient des méthodes d'expansion qui ne sont pas sensiblement différentes.

L'économie du projet se rapproche étroitement de celle de la loi du 10 juillet 1928, autorisant le gouvernement à garantir le règlement des exportations effectuées au profit des administrations ou services publics étrangers tant par les procédures prévues que par l'organisation de la commission consultative. S'il organise la couverture du risque de non paiement au profit du petit exportateur, ce n'en est pas moins un risque du commerce normal et courant que l'Etat va endosser ; et le problème se pose, suivant le rapporteur de la Chambre de Commerce de Paris, de « l'intervention de l'Etat et de sa participation dans les affaires de sociétés d'ordre privé ».

La participation de l'Etat à la garantie des risques couverts par les Mutuelles d'Assurance-Crédit est « une immixtion de l'Etat dans les affaires qui sont et doivent rester privées », dit la Chambre de Commerce de Roubaix.

La nécessité de couvrir le non-paiement en matière de risques dénommés « politiques » n'est pas discutée ; les exemptions fiscales consenties en 1927 à l'Assurance-Crédit comme aide et couronnement de l'ini-

tiative privée ont été reconnues fort opportunes, mais que l'Etat prenne en charge un risque considéré comme techniquement et financièrement difficilement assurable, ne paraît guère admissible.

Ces subventions indirectes ne conduisent qu'à l'établissement d'institutions semblablement coûteuses chez les nations concurrentes, dont l'expérience, en d'autres matières, a montré la constante extension et l'aboutissement nécessaire à une réglementation internationale.

« La fonction de l'Etat ne consiste pas à participer aux risques des entreprises. Il doit se borner à faire et à faire appliquer de bonnes lois, dans le cadre desquelles jouent les éléments de l'activité nationale... Cette façon de recourir directement au crédit de l'Etat, pour faire face à des difficultés particulières, constitue une solution de paresse qui ne profite qu'aux moins bons éléments et doit en définitive être payée par les contribuables... Il est indispensable que jouent pleinement les facteurs « risques et responsabilités ». Or, l'Etat est, par nature, irresponsable, et son intervention, pour un quart, dans les Mutuelles d'Assurance-Crédit, aggraverait sans aucun doute leurs charges sans aucun avantage de bon fonctionnement, au contraire. Ce projet d'étatisation partielle d'un système d'Assurances-Crédit apparaît donc formellement à rejeter : un système sain, sagement réglementé, doit se passer de l'Etat », écrit le rapporteur de la Chambre de Commerce de Roubaix.

Les Chambres de Commerce de Paris, Roubaix, Charleville, dans leurs délibérations, reconnaissent certains des avantages éventuellement procurés par la proposition de loi Julien Durand, critiquent certaines dispositions de détail, mais se déclarent, dans leurs vœux, surtout nettement opposées à toute ingérence

étatiste, rappelant à ce sujet leur doctrine constante.

Ce régime instaurerait, d'autre part, un privilège au profit des Sociétés de la loi de 1917 et nuirait gravement à des entreprises libres et responsables, qui ont fourni un gros effort, lequel n'a pas encore porté tous ses fruits. L'Assurance-Crédit se transforme chaque jour ; pourquoi poser, en principe, qu'elle ne peut satisfaire aux besoins du petit commerce d'exportation ? Il ne s'agit pas d'une carence définitive, analogue à celle à laquelle remédie la loi du 10 juillet 1928 sur le risque politique.

Créer, d'autre part, une poussière de petites Sociétés, ouvertes à l'ingérence politique, sans grands moyen d'action ni personnel suffisamment qualifié, incapables de se constituer les services de renseignements et les services accessoires d'une véritable Assurance-Crédit, faibles techniquement, car ne jouissant pas d'une grande division des risques, aboutirait à renouveler une nouvelle expérience du « Crédit Agricole » que ne désirent ni le commerçant français, ni le contribuable français.

Pousser enfin des négociants à devenir exportateurs sans avoir ni expérience, ni organisation, les inciter à faire des frais inutiles, n'est-ce pas courir au devant de graves déceptions ?

Créer une mutuelle entre exportateurs pour bénéficier auprès des Compagnies des avantages du groupage préconisé par les Assureurs-Crédit eux-mêmes, n'est-ce pas créer une Société destinée à mendier et à manger des subventions d'Etat en les répartissant « politiquement » ?

Le projet Megglé consiste dans la création, entre les exportateurs et importateurs du monde entier et la « Société Internationale pour le développement des transactions commerciales », d'une « Association mu-

tuelle industrielle et commerciale internationale », dénommée l'A. M. I. C. I.

Cette Association a pour objet le développement des relations commerciales internationales, par la surveillance constante des transactions commerciales et la couverture partielle des risques de crédit à l'exportation.

Seuls pourront être admis les industriels et commerçants importateurs et exportateurs patentés, n'ayant jamais fait l'objet de déclaration de faillite ou de poursuites judiciaires.

Dans chaque pays, une mutuelle nationale, organisme correspondant affilié à la Mutuelle Internationale, dirigée par un Conseil d'administration composé d'industriels et de commerçants membres et des représentants des principales banques d'escompte effectuera les enquêtes préalables à l'admission des membres nationaux et les opérations de garantie ; elle surveillera la marche des affaires des membres, ainsi que leur solvabilité en même temps que les risques.

Elle procédera de même aux radiations en cas de protêt ou de poursuites judiciaires — radiations provisoires ou définitives, selon la solution du litige. Pour les admissions ou radiations elle jouira de l'autonomie.

La « Société Internationale pour le développement des transactions commerciales » est chargée des renseignements, du contrôle et de la surveillance des crédits accordés aux adhérents de l'A. M. I. C. I. Société anonyme au capital de 1 million, elle devra créer des filiales auprès des Mutuelles Nationales et pourra porter, au fur et à mesure de son développement et des créations nationales, son capital à 10 millions de francs. Ces dernières participeront à l'augmentation du capital et collaboreront ainsi à la gestion

de la Société Internationale. Le capital de ces Sociétés filiales sera souscrit à concurrence de 55 % par la Société Internationale et de 45 % par les banquiers, industriels et commerçants du ressort. Le contrôle des filiales appartiendra donc à la Société Internationale. Les premiers adhérents seront les adhérents de la Mutuelle Française. Les noms des membres figureront dans un registre appelé « Registre du Commerce International », tenu au courant des admissions et radiations par des feuilles mensuelles.

Divisé par pays, le registre paraîtra tous les ans et sera confidentiel. Tous exemplaires ou feuilles annexes devront être rendus aux Mutuelles pour être échangés.

Il comprend, pour chaque pays, deux catégories de listes :

- a) Liste des industriels et commerçants vendeurs ;
- b) Liste des industriels et commerçants acheteurs.

Sur leur demande, les négociants qui pratiquent l'importation et l'exportation pourront être inscrits sur les deux listes.

Seules seront couvertes des ventes à l'exportation à un adhérent inscrit au registre par un autre adhérent inscrit également au registre ou aux feuilles mensuelles. Les ventes sur les marchés intérieurs sont exclues de la garantie ; celle-ci pourra atteindre 60 à 80 % contre le risque d'insolvabilité. Le vendeur restera son propre assureur pour 20 %. 25 % du risque pourra être cédé en réassurance par la Mutuelle.

Le vendeur doit, cinq jours au moins avant l'expédition, aviser la filiation de son ressort : l'A.M.I.C.I. pourra ainsi surveiller les engagements de ses membres et veiller à ce qu'ils ne dépassent pas leurs possibilités.

En cas de défaillance de l'acheteur, l'A. M. I. C. I. se substitue au vendeur et prend les mesures adéquates.

tes. Elle assure des facilités, s'il y a lieu, et traite au mieux de ses intérêts, comme de ceux de ses membres, pour les créances en cours ou les marchandises en route.

A la défaillance définitive établie de l'acheteur, elle procède au règlement des effets : moyennant surprime, le paiement pourra être effectué dans le mois qui suivra l'échéance des effets contre transfert des droits du vendeur.

Les droits à acquitter se divisent en droits d'inscription et en cotisations, de montant variable suivant que le négociant figure sur la liste A ou B, et qui se cumulent s'il a sollicité son inscription sur les deux listes. Leur montant varie avec le chiffre d'affaires effectué.

Enfin, particularité remarquable : la cotisation versée par les industriels ou commerçants de la liste B leur sera intégralement ristournée au moment du paiement des effets ayant fait l'objet de la garantie.

Le taux des cotisations variera avec la durée des crédits, la nature des marchandises et les pays destinataires.

Les sommes provenant des droits d'inscription sont destinés à servir dans chaque pays à la création d'un service de renseignements, de contrôle, de contentieux et récupération et à la constitution d'un fonds de garantie.

Une répartition assez compliquée des droits d'inscription et des primes entre les deux organismes qui collaborent, ainsi que des excédents au sein de chacun d'eux, est prévue dans les statuts.

La garantie des risques de crédit ne commencera à jouer que lorsque l'Association Internationale aura groupé 25.000 membres.

L'auteur complète l'économie de son projet par

une prévision chiffrée : au bout de quelques années de fonctionnement, le chiffre atteint de 200.000 adhérents exportateurs permettrait, à raison d'une cotisation moyenne de 7.500 francs, un encaissement brut de 1 milliard 500 millions. Les risques couverts seraient de l'ordre de 200 milliards et les pertes définitives seraient facilement couvertes par la recette brute précitée. D'autre part, le fonds de garantie constitué par une portion des droits d'inscription, correspondant à 200.000 exportateurs et importateurs, atteindrait, au bout de dix ans, le milliard.

Les premiers pays invités à participer à cette grandiose création seraient d'abord, en Europe : l'Allemagne, l'Angleterre, la Belgique, la Hollande, l'Italie, l'Espagne, la Suisse, la Tchécoslovaquie, le Danemark, la Suède, puis les pays d'Amérique, d'Afrique et d'Extrême-Orient.

Il faut donc constater que le projet n'intéresse que les marchés d'exportation à bon crédit, où l'information et le recouvrement sont relativement faciles ; marchés où l'expansion commerciale des vieux pays se trouve nécessairement limitée et sera de plus en plus limitée dans l'avenir et où les Compagnies d'Assurance-Crédit ont déjà tissé leur réseau de correspondants assureurs-crédits. Il ne pourrait donc s'agir que d'aider certains exportateurs éliminés par les Compagnies Crédit ou de fournir certains avantages propres à l'organisation à créer et que ne présente pas la Société anonyme d'Assurance-Crédit. C'est très probablement un double emploi, une concurrence purs et simples, une organisation difficile parce que nouvelle et pleine de surprises.

L'organisation des filiales de la Société Nationale et de leurs services, le fonctionnement des Conseils d'administration des Mutuelles Nationales, la partici-

pation des grandes Sociétés de Crédit, le recrutement d'adhérents épris seulement de mutuelle coopération en nombre suffisant, toutes ces choses semblent autant d'obstacles de fait à une réalisation du moins immédiate et rapide.

Cependant l'organisation projetée comporte des avantages dont certains sont très originaux. Le fait, tout d'abord, de lier d'une façon permanente les intérêts des exportateurs et des importateurs, caractéristique des périodes de défiance généralisée et de crise, par un règlement mutuellement organisé et centralisé, est certainement une solution d'avenir.

D'autre part, l'édition d'un véritable registre du commerce où ne figureraient que des firmes étrangères de moralité et de solvabilité reconnues — appréciation faite, remarquons-le, par des nationaux avec les dangers de facilité que cela peut comporter, mais tempérée par la conscience de l'intérêt personnel à une bonne marche de la Mutuelle — fournirait une base de travail et de prospection à tous les membres : une garantie préalable et quasi automatique, sauf confirmation par le siège central, est un auxiliaire important pour la rapidité des transactions. Il y a, substitué au système quelque peu artificiel pour des esprits européens des cotations sauf confirmation de l'American Manufacturers Foreign Credit Insurance Exchange, un jugement de caractère subjectif porté par des pairs. L'élément de confiance mutuelle accordée par un commerçant à un commerçant, facteur essentiel en matière de crédit, se trouve substitué au jugement trop souvent objectif et sur pièces, auquel se livre la Compagnie d'Assurance-Crédit, ou tout au moins vient la compléter. Un heureux compromis entre les méthodes traditionnelles basées sur le contact et le jugement personnel et la technique nouvelle de contrôle et de

distribution du crédit nécessité par l'éloignement du débiteur étranger, est établi ; son fonctionnement, toutefois, paraît bien difficile, quand il ne s'agirait que du travail effectif et efficace à fournir par les Conseils de surveillance nationaux.

Ce développement, au sein d'une assurance-crédit, du renseignement à caractère personnel et de la surveillance constante des risques, se combine avec cette notion de contrôle du crédit, de supervision des engagements des firmes sur le plan international. Le siège central est tout naturellement destiné à devenir un bureau de contrôle des risques, dont l'expérience des dernières années a démontré abondamment l'absolue nécessité. Pris entre leurs intérêts de mutualistes et leurs aspirations de commerçants à une extension indéfinie des affaires, ils mettraient obstacle à la superposition internationale des crédits. Le meilleur moyen d'empêcher une intervention étatique est certainement de s'organiser soi-même. Une police internationale du crédit par les intéressés eux-mêmes, la pratique d'une assurance individuelle, particulièrement précieuse en temps de crise, le fait de se substituer entièrement au vendeur pour prendre immédiatement les mesures propres à sauvegarder les intérêts des parties, les taux relativement peu élevés prévus au projet, les facilités d'escompte que ne manqueraient pas de procurer aux effets la griffe d'un organisme aussi puissant ou l'adjonction d'un certificat d'assurance, rendraient la réalisation également très intéressante.

Une précision fait cependant défaut, mais qui, techniquement, est capitale : y aurait-il ou non pour les adhérents obligation d'offrir à l'assurance la totalité de leur chiffre à l'exportation concernant des contractants membres de l'A. M. I. C. I. ?

Et puis, l'institution n'apparaîtrait-elle pas comme un instrument d'impérialisme commercial au profit des premiers pays européens adhérents ? Comment supposer également une conversion rapide des importateurs et spécialement l'adhésion des grands exportateurs de matières premières qui jouissent de monopoles de fait ?

Le projet fit l'objet d'une propagande assez intense dans les milieux qualifiés ; mais alors que les statuts prévoyaient la mise en marche avec 5.000 membres, à peine un millier d'engagements conditionnels furent recueillis en France.

La Chambre de Commerce Internationale qui, à son Congrès de 1925, au nom de ses membres appartenant à 33 pays, se prononçait en faveur d'une étroite coopération entre commerçants de tous pays, travaillant à crédit, paraissait qualifiée pour réunir autour de ses Comités nationaux les groupements d'exportateurs et d'importateurs prévus dans le projet Megglé.

La Chambre de Commerce Internationale mit le projet à l'étude et constitua une première commission, composée de MM. A.-N. Patrick, Directeur de la Trade Indemnity et Secrétaire de l'Association internationale pour le développement de l'Assurance Crédit ; du docteur Herzfelder, Directeur de la Hermès, et de M. Vertongen, Administrateur de la Société Belge d'Assurance Crédit. Celle-ci recommanda la constitution d'une commission mixte de délégués de l'Association Internationale des assureurs Crédit et de membres nommés par la Chambre de Commerce Internationale.

Cette commission, réunie le 4 novembre 1932, adopta une résolution finale aux termes de laquelle, reconnaissant le grand intérêt des idées exposées dans le projet soumis par le Comité National des conseillers du Commerce extérieur de la France, mais constatant que

« malheureusement aucune forme d'assurance crédit n'est capable par elle-même d'éliminer les risques résultant des obstacles politiques et économiques au commerce international », elle est d'avis :

« 1° qu'il est tout à fait désirable d'améliorer le fonctionnement des organismes d'Assurance Crédit existants ;

« 2° en conséquence, prie le Conseil de la Chambre de Commerce Internationale de demander à ses comités nationaux leur appui — avec la collaboration des banquiers, des assureurs et des exportateurs — à tout ce qui a chance de faciliter le service d'information qui est à la base de toute Assurance Crédit. » Sur la recommandation du Comité exécutif de l'Association Internationale pour le développement de l'assurance crédit, l'Assemblée générale adopta, à Londres, cette résolution.

Les Assureurs Crédit constataient, en outre, le peu de cas fait de l'organisation mise sur pied par eux, des efforts comme des réalisations obtenues. Ils se montraient sceptiques sur les possibilités de fonctionnement du système projeté, qu'ils estimaient, de plus, fort dangereux pour l'équilibre du marché de l'Assurance Crédit dans le monde. Mais sur le principe entièrement nouveau de mutualité internationale, le Comité exécutif comme l'Assemblée générale des assureurs crédit, restait muet.

Le comité exécutif « est opposé à toute organisation qui concurrencerait, réduirait ou usurperait l'exploitation indépendante des Compagnies privées..., qui réduirait les sources indépendantes de renseignement, utilisées par les organismes privés, mais est favorable à la recherche de méthodes de coordination de ces sources... Il est d'avis que l'organisation du renseignement par la méthode d'un clearing international est sus-

ceptible d'une amélioration et d'une extension considérables ».

Un sous-comité de six membres de l'Association Internationale, chargé de travailler en conformité avec ces indications et en liaison avec la Chambre de Commerce Internationale, devait fournir un rapport.

Les compagnies privées reconnaissent donc la valeur des conceptions d'organisation du renseignement et de la surveillance des risques contenues dans le projet. La constitution d'organismes de surveillance corporative dans chaque pays, sous l'égide des Comités nationaux de la Chambre de Commerce Internationale et une opportune centralisation du renseignement sur le plan international retenaient leur attention : se refusant au double emploi et à la concurrence mutualiste, ils cherchaient à utiliser à leur profit ces nouvelles formules de nature à perfectionner leur exploitation.

Sous la forme d'accords limités, une centralisation et une compensation des créances, ayant pour point de départ l'échange mutuel des renseignements, de surveillance des risques et d'assurance, serait probablement plus réalisable, mais c'est abandonner tout le grandiose caractère de solidarité internationale du projet Megglé.

CHAPITRE VII

L'ETAT, LA CRISE ET L'ASSURANCE CREDIT

La préoccupation du financement qui avait principalement conduit les Etats à l'intervention, passe, à partir de 1930, au second plan : La garantie ou l'assurance des crédits est envisagée essentiellement comme un remède au chômage. Parmi les arguments classiques tirés de l'intérêt national, celui du soulagement du marché du travail et d'une certaine reprise de la vie économique prend l'allure de facteur dominant dans la création ou le développement des systèmes. Travaux préparatoires ou textes législatifs sont significatifs. « En raison de la gravité des circonstances économiques actuelles et de l'extension progressive du chômage », dit l'exposé des motifs du projet modifiant la loi du 10 juillet 1928 ; « amoindrir le chômage ou prévenir une réduction du travail », répète la loi norvégienne du 19 mars 1934, tandis qu'un arrêté hollandais précise : « En vue d'intensifier les possibilités de travail... certaines Sociétés d'assurance-crédit ont la faculté de réassurer auprès de l'Etat ». « C'est un nouveau moyen de favoriser les exportations et de combattre le chômage », dit le *Message Fédéral* suisse du 15 décembre 1933, qui étudie un cas concret : celui de l'industrie des machines, et envisage la portée financière d'une garantie. Tandis que les expor-

tations descendent de 294 millions en 1929 à 116 millions en 1932, le nombre des chômeurs complets s'élève (groupe des métaux, machines, électrotechnique) de 760 à 12.012, celui des chômeurs partiels de 315 à 13.025. Les salaires représentent 55 à 60 % de la valeur des produits, et les salaires payés dans les branches annexes, l'électricité ou les transports, une nouvelle portion de 15 à 20 % ; la valeur du travail national incorporé dans une machine est de 70 à 75 % de la valeur du produit. Or, à la charge d'une caisse d'assurance chômage l'ouvrier reçoit en moyenne 55 % de son salaire normal ; on peut, d'autre part, admettre que le coût de la main-d'œuvre est de 60 % du prix de vente ; les indemnités représentent 33 % de ce prix. Si des commandes de 25 millions étaient garanties à concurrence de 10 millions, par exemple, ce seraient 14 ou 18 millions de salaires (en comprenant la main-d'œuvre indirecte) qui seraient distribués ou 7,7 millions d'indemnités de chômage auxquels la Confédération participerait pour 2,7 millions (35 %). Et si la garantie était mise en jeu pour une somme relativement élevée, — le quart, — c'est-à-dire 2 millions et demi, le crédit budgétaire à inscrire serait encore inférieur à la participation aux indemnités de chômage dont les collectivités locales seraient complètement soulagées. Ce n'est pas d'ailleurs simplement l'ouvrier qui conservera son occupation régulière à son lieu de travail habituel, c'est l'entreprise qui continuera son exploitation et gardera ses relations d'affaires à l'extérieur, se tiendra au niveau des progrès techniques, paiera des impôts et rémunérera ses créanciers. C'est aussi un poste intéressant à l'actif de la balance des comptes, tous avantages moraux ou simplement économiques que ne procurent pas les travaux de secours.

Mais le fonctionnement de ces systèmes n'est pas sans limiter la liberté des industriels qui y ont recours. Leur comptabilité peut être exigée par les agents de l'Etat et leurs prix de revient étudiés ; les conditions du travail sont également surveillées et, d'après la loi belge, elles doivent être conformes aux principes établis par les Commissions paritaires. Dans les Commissions qui octroient les garanties figurent parfois des représentants des Syndicats ouvriers qui souvent critiquent la politique de dividendes des industries bénéficiaires : il y a peu de temps, un journal allemand demandait que « les entreprises soient rappelées aux convenances et invitées à modérer leurs dividendes en embauchant plus de personnel et en augmentant les salaires ».

D'autre part, une telle politique de protectionnisme ne semble qu'aggraver, en fait, le malaise économique mondial et le rapport d'une sous-commission à la Conférence économique mondiale, traitant des subsides, écrivait : « pendant les années qui ont suivi la guerre, on a assisté, dans différents pays, au développement des barrières de tarifs et simultanément à une tendance de plus en plus grande à recourir à des subsides gouvernementaux. Ceci fut fait plus particulièrement sous la forme indirecte d'octroi de crédit ou de garantie de risques destinés à aider plus ou moins temporairement, en raison de l'état anormal de l'économie mondiale, l'industrie du pays et l'exportation de ses produits. Le fait que les subsides sont, dans certaines circonstances, présentés comme moins préjudiciables à la liberté du commerce que les tarifs douaniers, ne rend pas moins grande l'obligation de souligner les dangers cachés qui accompagnent ce moyen de favoriser la production et l'exportation. Plus grand sera le nombre des pays qui y auront re-

cours, plus il sera difficile pour les autres pays de s'abstenir de suivre leur exemple. La restauration des conditions saines du commerce international se heurte donc à un réel obstacle dans cet expédient ».

Une constante démagogie dans les conditions d'octroi aggrave encore la situation. L'exposé des motifs du projet belge parlant d'une éventuelle suspension disait : « il en serait notamment ainsi si les pays voisins renonçaient à garantir les ventes à l'exportation ». En fait, sous la pression de leurs nationaux, les Etats ne cessent de perfectionner ce qu'ils considèrent comme un excellent instrument de leur politique économique.

En matière de risques politiques, commandes d'administration ou de services publics d'un montant élevé, avec long délai de paiement dont la bonne fin dépend essentiellement de la bonne volonté des gouvernants, la légitimité et la nécessité de l'intervention étatique ont été reconnues, ainsi que la carence naturelle des Compagnies privées : opérations individuelles et non d'assurance, la façon même dont elles sont traitées après consultations des ministères intéressés, en reflète les caractères : arrêtés ministériels ou royaux remplacent les polices ; les dossiers individuels, les questionnaires-types ; quant aux commissions, elles sont à peu près nominales. L'expérience belge date de 1921, celle de la France de 1928. Ces dispositions furent peu utilisées, ainsi qu'en témoigne le tableau qui retrace l'activité du Ducroire Belge et exclusivement au profit de grosses fournitures isolées : 169 affaires en douze exercices d'un montant moyen de 5 millions de belgas. En France, il n'est pas donné d'indications précises sur le volume des affaires garanties, ainsi que sur les éléments d'ordre comptable et

statistique permettant de suivre la marche des opérations. Cependant, fin février 1931, 125 demandes de garanties, représentant 7 milliards et demi d'exportations avaient été introduites. Après refus, retrait ou non-utilisation de la garantie, étaient seulement converties en risques 29 affaires, la responsabilité de l'Etat (60 % au maximum) étant de 245 millions. Au Comité de co-assurance des risques bénéficiant de la garantie de l'Etat qui portait à 80 % le montant garanti, 95 demandes pour des affaires s'élevant à 2 milliards et demi, furent présentées ; 31 affaires échouèrent, 3 furent refusées par l'Etat et 17 par les assureurs ; Sidérurgie : 3, 140 millions ; Métallurgie : 4, 39 millions et demi ; Mécanique : 9, 191 millions et demi ; Automobile : 12, 118 millions et demi ; Electricité : 9, 48 millions et demi ; Aéronautique : 2, 2 millions 3 ; Diverses : 5 = 22 millions d'un montant total de 562 millions. 31 furent réalisées d'un montant de 491 millions : les Compagnies garantissaient 57 millions. La limite maxima de la responsabilité à assumer par l'Etat, qui fut de 2 milliards par exercice et atteint à l'heure actuelle un milliard, n'a donc nullement été approchée ⁽¹⁾. Il en est de même en Belgique où le chiffre était de 600 millions de francs belges et a été porté récemment à 700 millions. Si, malgré un certain nombre de sinistres, qui sont d'ailleurs surtout des retards, la Commission du Ducroire belge dispose d'une petite réserve, il n'en est pas de même en France où très probablement la Commission a subi des pertes sensibles. Mentionnons qu'au cours de ces onze années de fonctionnement, le Ducroire belge n'a subi que deux sinistres, soit 100.000 francs belges.

De 1929 à 1933, la garantie éventuelle fut accordée à 180 projets d'un montant global de 4.974 millions... La garantie effective n'a porté que sur 58 transactions d'un montant de 818 millions; la portion moyenne garantie s'élève à 397 millions, soit 48,5 %.

Ducroire belge

Transactions

Années	Nombre	Montant annuel	Montant total	Montant garanti
1922.....	3	18.798.466 60	18.798.466 60	11.394.100 53
1923.....	8	40.296.032 80	59.094.499 40	26.082.363 57
1924.....	18	74.181.279 29	132.275.778 69	64.750.282 93
1925.....	27	39.151.292 06	172.427.070 75	85.557.956 34
1926.....	21	26.116.530 69	198.543.601 44	97.657.868 27
1927.....	19	173.769.380 13	372.312.981 57	192.166.324 65
1928.....	17	211.028.633 54	583.341.615 11	301.247.750 48
1929.....	14	82.286.890 36	665.628.505 47	342.136.289 02
1930.....	5	16.268.740 82	681.897.246 29	350.325.597 80
1931.....	8	160.079.092 29	841.976.338 58	436.021.397 80
1932.....	18	46.975.879 51	888.952.218 09	448.583.397 80
1933.....	21	76.994.837 95	965.947.056 04	480.818.251 80
Matériel fixe de chemin de fer.....			379.846.002 80	soit 39,37 %
Matériel roulant de chemin de fer.....			316.155.666 87	soit 32,68 %
Industries textiles			129.504.059 61	soit 13,50 %
Constructions métalliques et divers.....			140.441.326 70	soit 14,45 %
			965.947.056 04	soit 100 %

Un assouplissement intéressant sera apporté par le nouveau projet français : il s'agit de l'assimilation de Sociétés françaises concessionnaires de services publics à l'étranger aux Sociétés nationales d'une part, et, d'autre part, de l'assimilation des services exécutés à l'étranger par la main-d'œuvre étrangère aux produits français exportés à concurrence de 25 %. Le taux maximum de garantie, après introduction d'une franchise de 10 %, sera fixé à 80 % : il en est de même en Belgique. La Belgique s'est également préoccupée de remédier aux inconvénients bureaucratiques et un arrêté royal du 22 janvier 1935 organise un Office

National du Dueroire, « Etablissement public autonome jouissant de la personnification civile », dans lequel un Conseil d'administration et un Comité de contrôle remplacent l'organisation consultative précédente, tout en ménageant aux représentants des Ministères un droit de veto. Cet organisme va être doté d'un patrimoine important.

Le financement des opérations garanties s'est avéré difficile. Les banques s'y intéressent peu ; la Caisse des Dépôts et Consignations a traité une ou deux affaires ; on a eu recours au Crédit National, qui introduisit, dans ses statuts, un article lui permettant d'escompter les bons des Etats étrangers ou des Sociétés étrangères chargées de services publics pour le paiement des opérations prévues par la loi du 10 juillet 1928. Dans le cadre limité où la couverture du risque politique a fonctionné, elle a donné de bons résultats et permis la réalisation d'affaires intéressantes : ainsi, pour prendre un exemple, la France a pu vendre à la Bulgarie une centrale électrique de 279.000 dollars et du matériel électrique pour 2 millions, tandis que la C^{ie} Fives-Lille fournissait une poudrerie de 37.000 levas.

Divers autres pays reconnaissent d'ailleurs si bien la justesse de la position théorique française de la seule couverture par l'Etat des ventes aux personnes morales de droit public qu'ils ont établi, à côté de leurs systèmes de couverture du risque commercial, des sections spéciales pour la prise en charge de ce risque politique. C'est l'Allemagne, l'Italie, la Tchécoslovaquie, l'Angleterre : les fournitures dépassant 2 millions de marks et d'une durée de crédit supérieur à 18 mois ne sont traitées par la Hermès que comme mandataire. Le Gouvernement tchécoslovaque a créé un fonds spécial de 600 millions de couronnes

qui a permis de garantir, en 1932 et 1933, 112 transactions d'un montant de 720 millions de couronnes, avec une perte provisoire de 3 millions. L'Italie, depuis 1927, garantit 65 % de telles ventes. En mars 1933, les crédits assurés s'élevaient à plus d'un million de lires et concernaient la métallurgie, les métaux, les textiles et les colorants, les pays de destination étant la Grèce, la Turquie, la Pologne, la Roumanie et la Bulgarie. Le montant maximum du risque assumé par l'Etat est de 200 millions de lires. En conformité avec les accords italo-russes, l'Etat garantit annuellement 200 millions de commandes, à concurrence de 75 %.

Les systèmes de garanties d'Etat qui avaient fonctionné de 1920 à 1924 ont fait leur réapparition avec la crise économique, et le désir de s'assurer un débouché sur le nouveau marché russe a été aussi un facteur déterminant. De caractère essentiellement financier et gouvernemental, elles n'appliquent nullement les principes de l'assurance, bien qu'elles soient souvent ainsi dénommées. Elles sont très répandues dans les pays nordiques et le Japon a mis sur pied une organisation entièrement originale.

Au Danemark, la responsabilité que peut assumer l'Etat a été fixée législativement à 70 millions de couronnes ; en Suède le chiffre est de 75 millions de couronnes ; de 10 millions de lats en Lettonie ; de 30 millions de couronnes en Estonie ; du même chiffre en Norvège. Les modalités sont à peu près semblables et la gestion a lieu par Commissions d'Etat. Elles s'appliquent souvent aux produits de l'agriculture et de la pêche et concernent presque exclusivement l'exportation en Russie. Il n'y a pas eu de sinistres. Les résultats financiers sont très satisfaisants : ainsi la Commission danoise dispose d'un « surplus » de 1 million

et demi de couronnes. Le volume d'affaires traitées a beaucoup varié en fonction des demandes russes et aussi des événements économiques : ainsi les exportations garanties par la Finlande tombent de 120 millions de marks finlandais en 1930 à 68 millions en 1933.

La loi du 16 mai 1930 a créé au Japon un système de garantie qui a pris rapidement un développement considérable. Pour faciliter la négociation des effets sur l'étranger, un premier régime A, analogue au plan de Hambourg prévoit une indemnisation à concurrence de 70 % en faveur du banquier, au cas de *double insolvabilité du tireur et du tiré* : la banque, avant d'avoir recours à l'Etat, doit réclamer d'abord au tireur le montant de l'effet impayé. La banque perçoit pour frais d'opération, en procédant à l'escompte du papier, une sorte de prime qui s'élève, pour un effet D/A à 0,0034 % par jour et pour un effet D/P à 0,0013 % par jour. Ainsi, pour un effet de 16.000 yens, soit 1.000 livres (taux de conversion 1 sh, 3 p.), documents contre acceptation à 60 jours de vue sur Monbasa (Afrique) en supposant que 40 jours restent à courir jusqu'à l'acceptation, la garantie de 70 % en faveur du banquier sera acquise moyennant le paiement de 54 yens 40 par le tireur. Un second régime B prévoit un dédommagement *direct* de 60 % de la valeur de l'effet, en faveur de la banque, qui ne peut mettre en jeu la responsabilité du tireur que pour la différence, soit 40 %. Dans le premier cas, la banque est protégée contre la défaillance de son client, dans le second l'effet est effectivement garanti pour 60 % de son montant. Le taux des frais, pour un effet D/A est de 2 % pour les 30 premiers jours et de 0,0066 % par jour en sus, et pour un effet D/P s'élève seulement à 0,8 % pour les 30 premiers jours et à 0,0034 % par

Japon : Loi du 16 mai 1930.

Montant d'achat des billets en 1.000 yens (1)	Nombre de cas (2)						
		(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Russie	33	2.892	116	3.235	133	3.725	147
Afrique	479	614	789	1.515	1.052	4.087	2.253
Amér. du Sud. 463	241	832	534	2.100	904	6.870	2.436
Amér. Centr. .. 83	83	315	318	943	626	3.705	1.820
Balkan	21	150	170	336	153	772	738
Asie Mineure... 61	74	141	199	330	371	376	138
Divers	—	—	—	365	262	1.485	879
TOTAUX	931	4.956	2.126	9.425	3.501	21.020	8.411

Frais de garantie
(milliers de yens)

23,3

99,8

128,3

250

(1) Montant total d'achat des billets (milliers de yens).

(2) Nombre de cas.

(3) Frais de garanties (milliers de yens).

jour en sus. Pour un effet D/P sur le Mexique, payable à vue de 5.000 yens, 35 jours restant à courir depuis l'achat du papier jusqu'à l'échéance, la garantie coûtera 40 yens 82.

Un régime spécial est prévu pour les billets à ordre, contre partie d'exportations en U. R. S. S. L'échéance maxima est de 12 mois avec facilité de renouvellement, alors que pour les traites documentaires dont nous avons étudié plus haut le régime, le délai de crédit ne doit pas dépasser 120 jours.

Les taux des commissions perçues varient suivant qu'il est fait l'application du régime A ou du régime B. Dans le premier cas, que le billet à ordre soit D/A ou D/P, le taux appliqué est de 0,0027 pour 100 yen et par jour : pour un billet de 10.000 yens à un an, la commission sera de 98 yens 55. Dans la seconde éventualité, le taux pratiqué est de 2 % pour les trente premiers jours et de 0,0066 % par jour supplémentaire : le même billet de 10.000 yens sera passible de frais s'élevant à 321 yens 10. Le tableau ci-contre marque l'impressionnant développement de l'octroi de la garantie. Le montant total d'achat des effets assurés dépasse, pour l'exercice 1933, 21 millions de yens, s'appliquant à 8.400 transactions. La répartition est extrêmement favorable : — environ 2.400 yens par opération, — variable avec les pays : la Russie soviétique et le Continent Africain présentent à cet égard des caractéristiques opposées. Les billets à ordre — exportation à destination de l'U. R. S. S. — dont le montant s'élève à 3 millions 725.000 yens ont fait l'objet en quasi-totalité de la garantie B. Les porteurs de traites documentaires ont surtout utilisé la garantie A : 6.142 affaires d'un montant supérieur à 12 millions de yens. La garantie B ne s'applique qu'à 2.122 affaires représentant un montant d'achat à l'escompte

de plus de 5 millions de yens. Les deux tiers des traites furent libellées documents contre acceptation. Parmi les 14 banques intéressées dans ces opérations, la Yokohama Specie Bank (5.005 affaires, 11,3 millions), la Banque de Formose (3.079 affaires, 6,4 millions) et la Banque de Corée (88 affaires, 2 millions) en traitent la plus grande partie. Cette concentration est à noter. L'octroi de la garantie, soumise aux exigences habituelles des commissions d'Etat, a été consenti principalement en faveur d'affaires d'ampoules électriques, d'articles de bureau, de cotonnades, de jouets et de conserves alimentaires. La dévaluation du yen ne permet pas de juger exactement de l'efficacité de cette législation. Peu coûteuse puisqu'elle atteint à peine 1,2 % en moyenne, très commerciale puisque mise en œuvre par l'intermédiaire des banques, hardie puisqu'elle s'applique volontairement aux marchés les plus difficiles au point de vue crédit, mais aussi les plus neufs et par conséquent les plus intéressants, c'est un magnifique instrument dont on ignore la contexture financière au service de l'impérialisme économique japonais.

En Grande-Bretagne, l'assurance des crédits commerciaux normaux par un organisme gouvernemental, l'Export Credit Guarantee Department, est pratiquée depuis 1919. Un premier régime d'avances fort peu utilisé se clôtura, au bout d'une année, par un déficit important ; puis, de 1921 à 1926, un système de garantie au protêt est en vigueur : après avoir, en 1922, provoqué un réel intérêt dans les milieux exportateurs, les garanties utilisées n'atteignent que £ : 6.305.000, une perte de £ : 31.000 est enregistrée. Le Hills Committee élabore un nouveau plan : de juillet 1926 au 31 mars 1930, 12.568.000 £ d'envois sont garantis à concurrence de £ : 8 millions, mais

la perte est sévère, les primes encaissées couvrent à peine les frais d'administration ; les indemnisations sont à la charge du budget. D'importantes modifications dans le mode d'opérer du Department comme dans son administration se sont succédé : c'est la création, en 1926, d'un « Advisory Committee », l'obligation à partir de 1928 de publier un bilan commercial et, en 1930, l'institution d'un Executive Committee de trois membres analogue au « Board of Directors » d'une Compagnie privée. Les conditions consenties : durée des crédits, pourcentage de garantie, suppression du droit de recours, s'améliorent. C'est l'octroi de General Guarantees (crédits accordés pour une série de transactions) ; c'est, en 1928, l'introduction du contrat B avec garanties inconditionnelles en faveur du banquier, puis du « Floating Contract » qui couvre des découverts continus.

Au Second Guarantee Scheme succède, le 1^{er} avril 1930, le Credit Insurance Scheme actuellement en vigueur. L'examen des polices démontre que le Department conduit son exploitation comme un assureur privé ; il ne s'agit plus d'un aval, mais d'une indemnisation à l'insolvabilité du débiteur définie en des termes absolument identiques à ceux des assureurs privés. L'Open Credit Guarantee Policy et la Bills of Exchange policy sont des contrats sur liste analogues à ceux des grandes Compagnies européennes. Depuis novembre 1932, le Department délivre aussi une police globale avec franchise dénommée « Comprehensive Guarantee ». Cependant la nécessité de la réassurance, affirmée à diverses reprises, n'a pas encore fait, — à notre connaissance, — l'objet de mesures positives. Le Department a constitué un important service de renseignements qui collabore très étroitement avec les services officiels de la métropole et de l'étranger, ce qui

n'est pas toujours le cas des Compagnies privées. Le Department est membre du Bureau de Berne. Il fait une propagande très commerciale par brochures et articles, en liaison avec les Chambres de Commerce qu'il visite régulièrement. Il recrute ses affaires par courtiers et tous ses efforts tendent à généraliser la police globale avec franchise comme d'ailleurs ses confrères privés. Créé pour remédier à la carence privée, et destiné à s'effacer ultérieurement, son activité est cependant prolongée jusqu'en 1940. Cette concurrence n'est pas sans soulever des protestations.

L'interprétation des résultats chiffrés doit tenir compte de ce que, depuis l'avènement des travaillistes, l'U. R. S. S. figure parmi les pays destinataires. Or, les traites assurées sur la Russie au 31 octobre 1933 dépassaient 12 millions de livres. Cette garantie a fait de l'Angleterre le premier vendeur à l'U. R. S. S. (en 1934 20 % des importations russes contre 13 à l'Allemagne). Du 1^{er} avril 1930 au 31 mars 1935, plus de £ 50 millions d'exportations ont été couvertes dont le Department garantissait à peu près 50 %. En 1934 3,5 % des exportations britanniques avaient été assurées, et au premier trimestre 1935, les envois se répartissaient entre plus de 100 marchés. Les primes encaissées, £ 352.000, du 1^{er} avril 1932 au 31 mars 1933, couvrent très largement les frais d'administration, £ 37.000 pour le même exercice, très supportables étant donné le chiffre traité. Des indemnités très faibles ont été versées : aussi le Department fait-il figurer dans ses écritures un Exchequer account de £ 1.367.000..

Le Reich n'a pas créé de service public d'Assurance-Crédit : En liaison avec les sociétés privées depuis 1926, il s'intéresse au problème à la demande même des banquiers allemands : un plan B dont on peut dire

qu'il n'a pas été fait usage organisait une garantie gouvernementale en faveur de la banque contre l'insolvabilité de l'exportateur. Un plan C concernait les grandes fournitures à destination de la Russie : mis sur pied avec la collaboration des collectivités locales, ce fut une gigantesque opération de garantie financière qui procura une grande activité à l'économie allemande, si l'on songe qu'en 1931 les commandes ainsi financées approchaient d'un milliard de marks. Depuis 1933, la garantie de bonne fin a été substituée à l'assurance.

D'après un plan A, l'Etat prend à sa charge la totalité du risque catastrophique et la moitié du risque normal d'insolvabilité de l'acheteur étranger. Deux compagnies, la Hermès et la Frankfurter traitent les affaires ; le Reich endosse les responsabilités précédentes, moyennant paiement de primes à concurrence d'une somme de RM 10 millions. En cas d'insuffisance du fonds augmenté des primes perçues, deux compagnies interviennent pour moitié : la Munchener et la Frankona. Ces dispositions font d'ailleurs partie d'une législation d'ensemble destinée à redresser l'économie allemande après l'inflation et d'une politique de subventions aux formes les plus diverses : ristournes des grands comptoirs des matières premières, exonérations fiscales, réductions tarifaires de transports. On espérait obtenir 100 ou 120 millions d'exportations supplémentaires (« Zusatz Export »). La conduite des opérations était aux mains des deux compagnies contrôlées par une première commission « Ausschuss » et guidée dans ses grandes lignes par la « Kommission ». Les exportateurs avaient le choix de l'assureur, et les polices émises, semblables à celles des sociétés européennes, comprenaient en outre la couverture du risque catastrophique. Les conditions d'exploitation re-

connues nécessaires par les compagnies privées étaient remplies. Dès le début d'ailleurs, une sévère sélection fut pratiquée en liaison avec les associations professionnelles : au cours du premier exercice, 35 % des demandes furent écartées. En ce qui concerne les All-

Lieu de la vente	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1 ^{er} semestre 1933
(en 1.000 R. M.)							
Europe septentrionale (Angleterre, Norvège, Suède, Danemark, Hol- lande)	1.264	1.606	1.503	5.522	5.783	1.700	258
Europe occidentale et méridionale (France, Belgique, Suisse, Es- pagne, Portugal, Ita- lie)	6.921	4.514	4.476	10.175	9.102	2.668	2.827
Europe méridionale (Au- triche, Tchécoslovaquie, Hongrie, Roumanie, Yougoslavie, Albanie, Bulgarie, Grèce)	7.610	6.269	6.444	9.938	7.035	2.606	153
TOTAL pour l'Europe...	19.215	16.857	18.825	33.482	26.963	9.042	3.628
Amérique du Nord.....	1.421	1.895	1.917	2.567	1.450	302	133
— Centrale	1.481	3.394	3.120	7.477	2.833	1.064	85
— du Sud	8.945	22.753	25.229	34.008	13.476	3.822	914
TOTAL pour l'Amérique	11.847	28.042	30.266	44.052	17.759	5.188	1.132
Asie, Australie, Afrique.	3.626	5.834	16.143	15.936	9.942	2.317	2.291
Divers	10.267	—	2.914	6.905	1.938	810	—
TOTAL	44.955	50.733	68.148	100.375	56.602	17.357	7.051
(en millions de R. M.)							

gemeine Bedingungen, tout en s'efforçant de réaliser les adaptations désirées par les milieux exportateurs, l'intervention étatique ne conduisit pas à la conclusion

de contrats qui, par leur libellé, n'auraient été que des subventions pures et simples. La diminution du taux des primes réclamées par ceux-ci fut par exemple formellement écartée à diverses reprises. Il est curieux de constater qu'une des seules bonnes parties du portefeuille de la Frankfurter était constituée par les affaires de crédit à l'exportation. Au début de 1934, la mise sur pied de nouvelles polices, *Ausfuhr Mantelvertrag* ou police d'exportation collective, *Ausfuhr Pauschal versicherung* ou police globale d'exportation, *Ausfuhrzusatz vertrag* ou police complémentaire d'exportation, témoignent de la vitalité du système et de son désir de progrès. Une amélioration parallèle pour les transferts par avenants et un système d'acomptes l'ont aussi perfectionné.

Pour les exercices antérieurs à 1930, des précisions statistiques sur les branches industrielles les plus intéressées (*Textil, Kleineisen Spiel und Galanteriewaren*) n'ont pas été continuées. L'élimination des contrats sur affaires individuelles y apparaissait. Le tableau plus récent du chiffre d'affaires assuré par pays démontre qu'une infime partie des exportations allemandes est assurée. Pourtant 100.000 dossiers de crédits sur des firmes du monde entier sont tenus au courant, et l'extrême perfectionnement des méthodes fait augurer, avec une reprise économique, une grande activité. L'excédent des primes sur les sinistres : RM 100.000, au 30 juin 1933, ne couvrait point les lourds frais administratifs.

Dans la couverture du risque catastrophique, étaient compris non seulement les risques de révolution, de guerre, de cataclysmes naturels, mais encore le fait du Prince en matière de paiements, à l'exclusion du ris-

que monétaire proprement dit. Les nouvelles conditions distinguent le moratoire général : 12 mois après l'échéance aucun recouvrement en quelque monnaie que ce soit n'a été possible, le blocage ou réglementation des devises : la contre-valeur a été déposée en banque et n'a pu être convertie ni transférée, la perte de change à la conversion : d'accord avec la compagnie, une conversion ou un transfert en une autre monnaie que celle prévue au contrat n'a pu être opérée : il y aura indemnisation sauf franchise de 10 %. Ces dispositions, quelque peu théoriques puisque nombre de marchés sont exclus de cette couverture, sont appliquées également en Tchécoslovaquie.

L'arrêté royal belge du 22 janvier 1934 comporte le texte suivant : « Si par des mesures générales et notamment par des prescriptions générales en matière monétaire ou en matière de devises, l'état du débiteur entrave le paiement ou le transfert en Belgique des sommes exigibles en vertu du contrat : 1° moyennant le paiement d'une prime spéciale à déterminer par arrêté royal, l'Etat pourra, pour les dettes libellées en belgas ou éventuellement en une des principales monnaies internationales de comptes, couvrir une partie de la perte résultant de conversions forcées faites à des taux arbitrairement fixés par l'état du débiteur ; 2° Il y aura présomption de sinistre dans le cas où l'assuré n'aura pu, dans un délai de deux ans, à partir de l'échéance, recevoir effectivement les sommes qui lui reviennent ». Une prime spéciale de 1 à 10 pour mille est perçue, mais n'est-ce pas simplement une satisfaction théorique à une nécessité d'actualité ?

L'aide apportée aux compagnies privées par l'Etat suivant des formules identiques à celles en vigueur en Allemagne — où le contrat avec la Hermès fut renou-

velé en 1933 — (création d'un fonds, participation au risque normal, prise en charge du risque catastrophique, gestion par compagnies privées) est en vigueur en Autriche depuis 1930, selon un accord entre la ville de Vienne et la Kompass, et en Tchécoslovaquie depuis 1932, exercice au cours duquel 120 millions de Kc de transactions furent ainsi couvertes. Dès 1928, en Espagne, à sa création, la Société espagnole bénéficia d'une réassurance de 50 % par l'Etat. Dans ce pays, en 1933, 21 millions de pesetas d'exportations, dont 5,4 sur l'Argentine, furent assurées pour une prime moyenne de 0,72 %.

D'autre part, un certain nombre de sociétés s'étaient déclarées incapables de poursuivre l'exploitation, faute de réassureurs : l'Etat intervint, comme en Italie, pour accorder par le décret du 14 octobre 1932 une réassurance de 70 %. L'Etat hollandais a aussi voulu, en 1932, faciliter à ses exportateurs l'obtention de polices usuelles de la Nederlandsche gérées par elle par l'octroi de facilités de réassurances. En Belgique, la réassurance de 75 % prévue dans la loi du 2 août 1932 n'a pas encore été mise en œuvre.

La répartition du risque par la voie de la réassurance n'existe plus guère : c'est plutôt une garantie nationale accordée aux clients d'une société privée.

Mais à côté de cette objection théorique, nous dirons avec le rapport de la Hermès : « La nouvelle organisation s'appuie sur les relations de la compagnie avec l'association internationale des assureurs crédit et dispose ainsi des sources d'information de grande valeur ; il n'y a qu'une participation minime de l'assurance privée au risque, mais utilisation de l'expérience et des possibilités de surveillance de l'assurance privée ».

CONCLUSION

L'Assurance-Crédit, toute jeune dans les pays continentaux, s'organisait et s'adaptait à peine lorsqu'une tourmente économique sans précédent a frappé ces mêmes pays. L'insolvabilité est devenue un fait absolument courant: le risque s'est généralisé. Des krachs ont ému l'opinion et, devant l'énormité des pertes comme devant l'incertitude future, les sociétés sauvées, soit par leur forte assise financière, soit par des concours pécuniaires très souvent accordés par les états ou les grandes forces économiques du pays, ont mis en veilleuse leur activité. Elles n'ont pas renoncé; elles croient à l'excellence de leurs méthodes; elles continuent à les perfectionner. Mais leur industrie n'est pas l'instrument définitif qui permettra de surmonter la crise: ce facteur d'expansion économique général, la pratique de l'assurance-crédit, attend pour reprendre son mouvement en avant l'avènement d'une nouvelle période de stabilité.

Elles travaillaient une matière dont l'après-guerre a usé et abusé le crédit. Facteur de sécurité, l'assurance a tendu à devenir l'adjuvant de la spéculation. Comment n'être pas frappé de la propagande faite autour des facilités de financement procurées par une police crédit? Dans les faits, il faut cependant constater une mésentente relative entre banquiers et assureurs pour empêcher l'assurance des crédits de deve-

nir un facteur prépondérant de l'inflation de crédit dont nous avons souffert. Mais moralement, cette propagande conforme à un état d'esprit général, renforçait la croyance en la toute-puissance du crédit et le désir d'en obtenir la plus grande extension. L'assureur lui-même devint banquier : il avalisa des obligations cambiales, il donna même sa garantie de la bonne fin d'opérations immobilières ; il créa des sociétés annexes d'escompte pour percevoir à son bénéfice et la prime du risque et le loyer de l'argent, facilitant ainsi, d'autre part, l'exécution des escomptes qu'il avait promis à ses clients.

Le verdict de l'expérience est là pour affirmer qu'une assurance crédit doit être considérée comme un élément de sécurité générale dans le patrimoine de l'entreprise, comme un simple auxiliaire du financement des transactions, et non comme la plus sûre méthode d'obtenir en banque le crédit d'escompte le plus large et le moins coûteux. Comment croire qu'un avenant de garantie, délivré suivant les clauses les plus favorables, puisse remplacer l'habileté du négociant et le discernement de l'escompteur ? L'assurance conduirait ainsi à rayer de la vie économique le facteur humain du jugement et de la décision.

Remède aux difficultés de financement, particulièrement aiguës pour les ventes à l'étranger, l'assurance-crédit à l'exportation prend une importance telle dans la vie économique et sociale de chaque pays, que les pouvoirs publics ne peuvent s'en désintéresser. Prenant pour base ce système original d'organisation de l'exportation, l'assurance-crédit privée, ils y ajoutent l'aide des organisations officielles qui ne travaillent plus jalousement séparées, l'aide de leurs repré-

sentants à l'étranger, l'aide aussi de leur puissance financière pour la rendre plus complète et plus effective. Envisagée comme un merveilleux instrument d'expansion économique nationale qui allie les bénéfices d'une étroite collaboration internationale entre organismes privés gérés selon des principes privés à l'appui d'une garantie souvent simplement éventuelle accordée par les états dans un but national, cette conception de l'assurance-crédit va-t-elle devenir un nouvel atout du protectionnisme indirect, renouveler la désastreuse expérience des primes à la navigation et constituer un nouvel élément de trouble économique ?

S'il était besoin de faire un plaidoyer en faveur de l'existence des sociétés d'assurances-crédit, c'est l'étude des réalisations concrètes en matière de ventes à l'exportation qui constituerait la meilleure réponse. Mais ici, il faut dès le début distinguer l'assurance-crédit distributrice de crédits sur l'étranger, de l'assurance-crédit auxiliaire du commerce extérieur d'un pays. Tous les services accessoires, mais très importants, que rend aux vendeurs avant, pendant et après une transaction, la compagnie, satisfont à la plupart des « demandes d'organisation de l'exportation » que formulent périodiquement les grandes associations économiques. La conception de l'échange mutuel de renseignements, de portion de risque, de bons offices divers entre les compagnies, fait de celles-ci, pour chaque pays, un puissant organe central du commerce extérieur national : à une époque où l'on s'achemine vers une exportation centralisée, groupée, sinon monopolisée, où l'on recherche une organisation pratique d'économie concertée, n'est-ce pas la solution d'avenir ? Les relations nouées entre les compagnies

des grands pays vendeurs ne pourront-elles pas conduire à la confrontation des programmes économiques, à l'essai d'une répartition raisonnée des marchés, faisant suite à une concurrence trop longtemps ruineuse ?

Vu :

LE DOYEN,
Edgard ALLIX.

Vu :

LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE,
OUALID.

Vu et permis d'imprimer

LE RECTEUR DE L'ACADÉMIE DE PARIS,
S. CHARLETY.

BIBLIOGRAPHIE

- AHRENS. — *Die Export Kredit Versicherung als betriebswirtschaftliches Problem der Privaten Kreditversicherung* (Rostock, 1929).
- ALAUZET. — *Traité des Assurances*, Paris, 1844.
- ACKERMANN and NEUNER. — *Credit Insurance*, New-York, 1924.
- ANCEY. — *Une politique de Crédits Commerciaux*, Paris, 1927.
— *Les Risques du Crédit*, Paris, 1932.
- BOUCHET. — *La Garantie des crédits commerciaux et l'Assurance Crédit*, Paris, 1925.
- HÉMARD. — *Traité des Assurances*, Paris, 1930.
- LOMAN. — *The Insurance of Foreign Credit*.
- MANES. — *Versicherung Lexicon*.
- MIRIMONDE (DE). — *L'Assurance Crédit*, 1932.
- MICHEL. — *L'Assurance des Crédits en droit comparé*, Paris, 1930.
- NOGARO. — *La monnaie et les phénomènes monétaires*.
- OUALID. — *Leçons sur la monnaie*.
- PATRICK. — *Lecture on Credit Insurance*, London, 1930.
- PICARD (M.). — *Traité fiscal des Assurances*.
- PRANGE. — *Festgabe für Otto*, Berlin, 1926.
- REICHSVIRBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE. — *Die Exportversicherung mit der Unterstützung des Reiches*, Berlin, 1929.
- SUMIEN. — *Cours professé à l'Ecole des Sciences Politiques*.
- TSCHELNITZ. — *Kreditversicherung*, Berlin, 1933.
- VERTONGEN. — *Conférences sur l'Assurance Crédit*.

THESES

- DESTANNE DE BERNIS. — *L'Assurance des Crédits*, Toulouse, 1926.
- DUPAS. — *L'Assurance des Crédits à l'Exportation*, Toulouse, 1931.
- CAILLEZ. — *L'organisation du Crédit au Commerce extérieur en France et à l'étranger*.
- FRANKUSKI. — *Die Kredit Versicherung*, Bâle, 1928.
- HÉRAIL. — *L'Assurance contre la grêle*, Paris, 1933.
- MARVILLE. — *L'Assurance Crédit et l'Etat*, Paris, 1929.
- ROESCHLI. — *Die Staatliche Export Kredit Versicherung*, Zurich, 1930.
- SHINK. — *Die Export Kreditversicherung*, Breslau, 1930.
- WAJNER. — *Essai sur la technique moderne du Crédit à l'Exportation*, Paris, 1929.

DOCUMENTS

- Rapports au Congrès nationaux des Conseillers du Commerce extérieur de la France.
- Rapports de la Commission Belge de Ducroire.
- Tradings Accounts and Balance Sheets.
- Polices, brochures de propagande, comptes rendus et bilans des Principales Compagnies européennes.

JOURNAUX

- Le Temps.
- L'Information Financière.
- La Journée Industrielle.
- Journal Officiel.
- L'Argus.
- La Prime.
- Times.
- Frankfurter Zeitung.
- Berliner Börsen Zeitung.
- Bulletin Quotidien.

Le Journal du Commerce.
L'Exportateur Français.
Documents Parlementaires.
Le Petit Moniteur des Assurances.
La Semaine.
Manchester Guardian.
Berliner Tageblatt.

REVUES

Assekuranz Jahrbuch.
Bulletin du Comité Central Industriel Belge.
Le Crédit.
Journal de la Société de Statistique de Paris.
Journal of American Insurance.
Neumanns Zeitschrift für Versicherung.
Revue d'Economie Politique.
Revue Politique et Parlementaire.
Revue Générale des Assurances Terrestres.
Wirtschaftsdienst.
Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung.
Zeitschrift : die Gesamte Versicherung Wissenschaft.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
CHAPITRE PREMIER. — L'Association Internationale pour le développement de l'Assurance Crédit.....	19
CHAPITRE II. — Assurance Crédit privée et exportation.	35
CHAPITRE III. — L'American Manufacturers Foreign Cre- dit Insurance Exchange.....	61
CHAPITRE IV. — Compagnies américaines et britanni- ques. — Déboires allemands et vente à tempéra- ment. — Société anonyme ou Mutuelle.....	81
CHAPITRE V. — L'action de la crise et la réaction de l'Assurance Crédit privée.....	115
CHAPITRE VI. — Vers une étatisation de l'Assurance Crédit	139
CHAPITRE VII. — L'Etat, la crise et l'Assurance Crédit.	161
CONCLUSION : La prédominance des systèmes de collabo- ration et de division du travail entre Compagnies privées et Services d'Etat.....	181



BOSC FRÈRES, M. & L. RIOU

°° °° IMPRIMEURS-ÉDITEURS °° °°

°° 42, QUAI GAILLETON, 42 °°

°° °° °° °° LYON °° °° °° °°



